OMEGA

Jan Niegowski
i Wiesław Rydygier

HANDEL ZAGRANICZNY W GOSPODARCE NARODOWEJ



Jan Niegowski urodził się w Radomiu w 1928 r. Studia wyższe odbył w Szkole Głównej Planowania i Statystyki w Warszawie. Od 1954 r. pracuje w państwowej administracji gospodarczej, obecnie jako dyrektor Departamentu Planowania w Ministerstwie Handlu Zagranicznego. Jest autorem kilku popularnych prac o tematyce ekonomicznej oraz licznych artykułów w prasie gospodarczej.

Wiesław Rydygier urodził się w Będzinie w 1929 r. Ukończył Szkołę Główną Planowania i Statystyki oraz studia uniwersyteckie na Wydziale Ekonomii Politycznej Uniwersytetu Warszawskiego. Od 1958 r. pracuje w Wydziale Ekonomicznym KC PZPR. Zajmuje się zagadnieniami handlu zagranicznego i finansów, jest autorem licznych publikacji z tej dziedziny.

Ω

13

Współczesna Biblioteka Naukowa

Omega

Jan Niegowski
i Wiesław Rydygier

Handel zagraniczny w gospodarce narodowej

Warszawa 1964
Państwowe Wydawnictwo Naukowe

Okładkę projektował: Tadeusz Pietrzyk

Państwowe Wydawnictwo Naukowe — Warszawa 1964

Redaktor: Barbara Czyżewska

Redaktor techniczny: Leokadia Lass

Wydanie I. Nakład 27.730 + 270 egzempl.
Ark. wyd. 6,25. Ark. druk. 8,75
Oddano do składania 22. IV. 1964 r.
Podpisano do druku w lipcu 1964.
Druk ukończono w sierpniu 1964.
Zamówienie 211/44. O-8. Cena w subskrypcji zł 10,—

Drukarnia Uniwersytetu AM, Poznań, ul. Fredry 10

Spis treści

Wstęp

Książka, którą oddajemy w ręce Czytelnika, nie jest pomyślana jako próba systematycznego wykładu teorii handlu zagranicznego w gospodarce socjalistycznej. Nie rości sobie również pretensji do wyczerpania problematyki handlu zagranicznego w gospodarce Polski. Nie omawiamy w niej np. systemu i organizacji handlu zagranicznego w Polsce, środków polityki handlowej czy innych zagadnień w zakresie współzależności między handlem zagranicznym a mechanizmem funkcjonowania naszej gospodarki. Postawiliśmy przed sobą inny cel.

W ciągu ostatnich lat Polska odczuwa wyraźne trudności w pokryciu potrzeb importowych kraju odpowiednim wzrostem eksportu. Teza o tym, że handel zagraniczny stał się „wąskim gardłem" naszego rozwoju gospodarczego, przewija się też we wszystkich niemal dyskusjach czy uchwałach, dotyczących różnych dziedzin i całości naszego życia gospodarczego.

Znaczenie tych trudności polega jednak nie tylko, a nawet nie przede wszystkim na tym, że handel zagraniczny stał się „wąskim gardłem" naszego rozwoju gospodarczego. Bardziej precyzyjne byłoby tu twierdzenie odwrotne, a mianowicie: napięcie w bilansie handlu zagranicznego, trudność pokrycia potrzebnego importu odpowiednim wzrostem wpływów waluty zagra-

nicznej za eksport jest wyrazem znaczenia handlu zagranicznego w naszej gospodarce.

Celem tej książki jest właśnie próba odpowiedzi na pytanie: na czym polega znaczenie handlu zagranicznego w gospodarce Polski, jakie jest jego miejsce w gospodarce narodowej, jaką rolę pełni on w rozwoju gospodarczym naszego kraju?

Podejmując tę próbę staraliśmy się wyjaśnić, na podstawie teorii ekonomicznej, rozwój i rolę handlu zagranicznego w naszej gospodarce w ciągu ostatnich lat.

1

Znaczenie wymiany handlowej z zagranicą w gospodarce narodowej

Podział pracy w skali międzynarodowej. Przyczyny i korzyści

Do normalnego funkcjonowania gospodarki narodowej większości krajów świata nie wystarcza wewnętrzny społeczny podział pracy. Poszczególne kraje nie są i nie mogą być samotnymi wyspami, nie powiązanymi wzajemnie pod względem gospodarczym. Tego, że społeczny podział pracy wykraczał zawsze poza granice poszczególnych krajów, że istniał przed powstaniem samodzielnych organizmów państwowych, dowodzi m. in. istnienie i rozwój handlu zagranicznego, szerokiej wymiany handlowej między poszczególnymi krajami świata. Dlatego też zastanówmy się raczej, jakie przyczyny doprowadziły do tego, że społeczny podział pracy wykroczył poza granice poszczególnych krajów, stwarzając skomplikowaną sieć powiązań handlowych łączących całą kulę ziemska.

Zacznijmy od mapy zbadanych zasobów mineralnych świata. Gdybyśmy przyjrzeli się jej bliżej, okazałoby się, że surowce mineralne rozłożone są na kuli ziemskiej bardzo nierównomiernie. Nieliczne tylko kraje, posiadające ogromne terytorium, dysponują wszystkimi prawie znanymi i niezbędnymi we współczesnej produkcji su-

rowcami pochodzenia mineralnego. Podkreślmy jeszcze raz: p r a w i e wszystkimi, a ponadto, nie zawsze w ilościach odpowiadających wewnętrznemu zapotrzebowaniu. Większość krajów świata, a do tej grupy właśnie należy Polska, nie dysponuje takimi warunkami. Posiadają one nadwyżki pewnych surowców pochodzenia mineralnego ponad swe wewnętrzne zapotrzebowanie. Równocześnie jednak brak im zupełnie bądź mają zbyt małe zasoby w stosunku do wewnętrznego zapotrzebowania na wiele innych surowców mineralnych. Na podstawie wyników badań naszych zasobów surowców pochodzenia mineralnego można powiedzieć, co następuje: mamy bogate złoża węgla kamiennego i brunatnego, siarki i wielu surowców do produkcji materiałów budowlanych. Posiadamy również, choć w znacznie już mniejszych ilościach, tak cenne kopaliny, jak ropę naftową, cynk czy miedź. Nie mamy jednak tak ważnych surowców pochodzenia mineralnego, jak: ruda manganowa, ruda chromowa, cyna, sole potasowe, azbest i wiele innych. Na pokrycie wewnętrznego zapotrzebowania kraju nie wystarczają odkryte zasoby ropy naftowej, rudy żelaza, surowców do produkcji nawozów fosforowych, ołowiu czy innych metali kolorowych.

Oto więc pierwsza odpowiedź na pytanie, dlaczego podział pracy wykroczył poza granice poszczególnych państw, dlaczego istnieje międzynarodowa wymiana handlowa. Polska, posiadając zasobną i dość zróżnicowaną bazę surowcową, wzbogacaną ponadto przez wciąż nowe odkrycia geologiczne, musi jednak sprowadzać wiele surowców pochodzenia mineralnego z krajów, które mają te surowce w nadwyżce. Gospodarka nasza nie może więc normalnie funkcjonować bez korzystania z produktów pracy wytwarzanych przez inne kraje.

Podobnie wygląda sytuacja, jeśli chodzi o płody rolne. Warunki glebowo-klimatyczne naszego globu są — jak wiadomo — bardzo zróżnicowane. W rezultacie uprawa rozmaitych płodów rolnych jest rozłożona nierównomiernie. I znów wypadnie powiedzieć: nieliczne tylko

kraje świata, posiadające bardzo rozległe terytorium, dysponują tak zróżnicowanymi warunkami glebowymi i klimatycznymi, że umożliwia im to uprawę wszystkich prawie płodów rolnych. W tym przypadku również zastrzeżenie „prawie" jest w pełni aktualne. I teraz trzeba stwierdzić, że większość krajów świata, a wśród nich Polska, nie dysponuje takimi warunkami.

W stosunku do wielu innych krajów mamy dużą i wciąż rozwijającą się produkcję rolną. Istniejące w Polsce warunki uniemożliwiają jednak np. rozwinięcie uprawy tak ważnych surowców pochodzenia rolnego, jak: bawełna, juta, kauczuk naturalny czy sizal. Produkcja krajowa nie wystarcza na pełne pokrycie zapotrzebowania kraju na wełnę, skóry surowe czy nasiona oleiste [1]. Nie mamy także odpowiednich warunków glebowych i klimatycznych do uprawy tak ważnych artykułów rolnych, przeznaczonych bezpośrednio na potrzeby ludności, jak: ryż, owoce cytrusowe, kawa, kakao czy inne używki.

Oto druga odpowiedź, która wyjaśnia, dlaczego społeczny podział pracy wykracza poza granice poszczególnych państw, jaką rolę pełni wymiana handlowa z zagranicą w gospodarce narodowej. Polska, kraj o stosunkowo dużej produkcji rolnej, musi sprowadzać z zagranicy wiele płodów rolnych, których bądź w ogóle nie może uprawiać, bądź wytwarza je w ilościach niewystarczających na pokrycie zapotrzebowania wewnętrznego.

Konieczność uzupełniania brakujących surowców pochodzenia mineralnego i płodów rolnych przez sprowadzenie ich z innych krajów przedstawiona została w sposób dość imperatywny. Czy jest to rzeczywiście konieczność, jeśli uwzględnić, że osiągnięcia wiedzy ludzkiej przynoszą wciąż nowe odkrycia w dziedzinie syntetyków bądź substytutów zastępujących tradycyjne surowce? Wskazując na potrzebę importu wełny, bawełny lub innych włókien naturalnych trzeba uwzględnić burzliwy rozwój produkcji i spożycia różnych włókien syntetycznych. A kauczuk syntetyczny, masy plastyczne, sztuczne skóry? Nie mnóżmy dalej przykładów. Wspom-

niane wyżej są wystarczające, aby w pełni docenić wagę i znaczenie tych odkryć, choć... nie zmienia to, jak dotąd, konieczności bądź celowości importu bardzo wielu naturalnych surowców i płodów rolnych.

Wspomnieliśmy np. o kauczuku syntetycznym. Wynalazek ten, znany zresztą od wielu lat, ograniczył rzeczywiście zapotrzebowanie na kauczuk naturalny, choć nie wyeliminował go całkowicie. Przy obecnym stanie naszej wiedzy, przekroczenie np. pewnego pułapu domieszki kauczuku syntetycznego w recepturach mieszanek przeznaczonych do produkcji opon samochodowych powoduje radykalne pogorszenie ich jakości, znacznie szybsze zużycie. A masy plastyczne imitujące skóry? I one nie zdołały, jak dotąd, zastąpić w pełni naturalnego surowca.

W wielu przypadkach czynnikiem utrwalającym zapotrzebowanie na naturalne surowce mineralne i płody rolne są koszty produkcji. Czynnik ten przekreśla np., przy dotychczasowym stanie naszej wiedzy, możliwość uprawy w klimacie umiarkowanym płodów rolnych strefy podzwrotnikowej. Na upartego można sobie przecież wyobrazić uprawę ryżu w specjalnych, cieplarnianych warunkach, prowadzoną w krajach strefy umiarkowanej, takich jak kraje Europy zachodniej, środkowej czy południowej. Podejmowano nawet praktyczne próby w tym kierunku. Zakończyły się one, oczywiście, niepowodzeniem, i to nie tyle z agrotechnicznego, co z ekonomicznego punktu widzenia. Po prostu uzyskanie ryżu w ten właśnie sposób kosztowało wielokrotnie więcej niż sprowadzenie z krajów, gdzie uprawia się go w warunkach naturalnych.

Tak oto doszliśmy do trzeciej przyczyny istnienia i rozwoju wymiany handlowej między poszczególnymi krajami. Jest nią koszt uzyskania danego artykułu. Zagadnienie to wydaje się szczególnie istotne dla zrozumienia, dlaczego społeczny podział pracy w skali międzynarodowej dotyczy również wyrobów przemysłowych, dlaczego zajmują one tak pokaźne miejsce w międzyna-

rodowej wymianie handlowej i w naszym handlu zagranicznym.

W odróżnieniu od surowców pochodzenia mineralnego i płodów rolnych, produkcja artykułów przemysłowych nie jest uzależniona od warunków naturalnych. Teoretycznie każdy kraj może wytwarzać wszystkie potrzebne mu wyroby przemysłowe. Nie jest to jednak równoznaczne z celowością ekonomiczną takiej polityki. Wyjątek stanowią tu ogromne i wysoko rozwinięte kraje, jak Związek Radziecki czy Stany Zjednoczone, które dysponują odpowiednio szerokim wewnętrznym rynkiem zbytu, umożliwiającym rozwój masowej i wielkoseryjnej, a więc taniej, produkcji wszystkich niemal wyrobów przemysłowych. Większość krajów świata, w tym również Polska, nie dysponuje jednak takimi warunkami. Gdyby chciały one dążyć do wytwarzania wszystkich niezbędnych im wyrobów przemysłowych... Zastanówmy się zresztą nad tym nieco bliżej na podstawie następującego przykładu.

Przyjmijmy, że w produkcji pewnego wyrobu trzeba zastosować szczególny, wysoko wyspecjalizowany typ obrabiarki. Obrabiarek tego typu trzeba rocznie kilka czy kilkanaście sztuk. Nie produkujemy ich w kraju, mamy jednak w przemyśle obrabiarkowym duże zakłady produkcyjne wytwarzające inne typy obrabiarek. Mamy również zdolną i doświadczoną kadrę inżynierów i robotników. Wszystko to wskazuje, że można byłoby podjąć produkcję takich maszyn, nawet bez dodatkowych nakładów inwestycyjnych na zbudowanie nowego oddziału czy zakładu produkcyjnego. Konieczne byłoby opracowanie odpowiedniej dokumentacji technicznej i technologicznej, wytworzenie i sprawdzenie działania prototypu, przygotowanie odpowiedniego oprzyrządowania czy wreszcie przestawienie istniejących mocy produkcyjnych na tę właśnie produkcję. Wszystkie wymienione czynności pociągają za sobą wydatkowanie pracy ludzkiej, a więc koszty, które obciążą serię kilku czy kilkunastu sztuk. W normalnej produkcji wielkoseryjnej wszystkie te koszty występują również. Rozkładają się

jednak na znacznie większą liczbę wytwarzanych obrabiarek, a więc są stosunkowo o wiele niższe.

A jeśli gospodarka narodowa potrzebuje bardzo wielu takich specjalistycznych obrabiarek, lecz tylko po kilka sztuk każdego typu? I w tym przypadku, dysponując dużymi zakładami produkcyjnymi w przemyśle obrabiarkowym oraz zdolną i doświadczoną kadrą inżynierów i techników, można by podjąć produkcję wszystkich wspomnianych typów. Obok omówionych wyżej skutków, w postaci wysokich kosztów produkcji tych maszyn, oznaczałoby to jednak dodatkowe obciążenie istniejących biur konstrukcyjnych i zakładów przemysłowych. Mogłoby to pociągnąć za sobą potrzebę rozbudowy posiadanych już bądź budowę nowych zakładów przemysłowych, a więc wymagać wydatkowania odpowiednich nakładów inwestycyjnych. Czy będą to nakłady opłacalne? Wspomnieliśmy już, że przy produkcji małoseryjnej koszty jednostkowe wytwarzanych wyrobów są z reguły wyższe niż przy produkcji tego samego wyrobu wytwarzanego w długiej serii.

Tak ustalony profil produkcji przemysłu obrabiarkowego odbiłby się natomiast z pewnością na poziomie technicznym wytwarzanych maszyn. Zasób możliwości konstrukcyjnych i doświadczenia produkcyjnego kadry pracującej w przemyśle obrabiarkowym zostałby bowiem rozproszony na konstrukcję, technologię i produkcję bardzo wielu typów obrabiarek. Czyż nie wpłynęłoby to ujemnie na postęp techniczny w produkcji pozostałych typów, a także w całym przemyśle obrabiarkowym?

Tę gałąź przemysłu wzięliśmy tu, oczywiście, tylko jako przykład. Przykład ten odnosi się w równym stopniu do produkcji innych typów maszyn i urządzeń czy w ogóle wyrobów przemysłu przetwórczego. Dlatego też, w podobnych przypadkach bardziej celowe, ze względów ekonomicznych, jest sprowadzanie potrzebnych wyrobów z krajów, które produkują je w długich seriach i — co za tym idzie — uzyskują przy mniejszych nakładach pracy społecznej. Przemawia za tym, jak

wspomniano, zarówno kryterium kosztu uzyskania danego towaru, jak również dążenie, by nie dopuścić do osłabienia postępu technicznego w produkcji maszyn i urządzeń czy innych wyrobów przemysłowych, które sami wytwarzamy.

Znamy więc już przyczyny, które sprawiają, że poszczególne kraje nie mogą być samotnymi wyspami oddzielonymi od reszty świata. Wiemy, że międzynarodowa wymiana handlowa wynika z potrzeby uzupełniania brakujących zasobów naturalnych oraz możliwości zaspokajania wielostronnych potrzeb współczesnych społeczeństw mniejszymi nakładami pracy społecznej. Stąd już tylko krok do stwierdzenia, że przywóz towarów z innych krajów (import) jest ważnym uzupełnieniem produkcji krajowej. W aspekcie bilansu gospodarki narodowej, wartość dóbr sprowadzonych z zagranicy zwiększa dochód narodowy wytworzony w danym okresie, a więc tę część produkcji społecznej, która pozostaje po potrąceniu wydatków na amortyzację oraz surowce i materiały do produkcji lub — inaczej mówiąc — po potrąceniu nakładów pracy poniesionych w poprzednich okresach (latach).

Międzynarodowy podział pracy i wynikająca zeń międzynarodowa wymiana handlowa nie jest jednak jednostronnym transferem towarów wytworzonych przez jedne kraje na rzecz innych. Za import towarów trzeba płacić. W ostatecznym rachunku środkiem pokrycia wielostronnych potrzeb importowych poszczególnych krajów jest eksport produkowanych przez nie towarów. Artykuły eksportowane stanowią część produkcji krajowej. Z punktu widzenia bilansu gospodarki narodowej, eksport zmniejsza więc wytworzony dochód narodowy. Czy przenaczenie części produkcji poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej na wywóz do innych krajów oznacza, że eksport zubaża kraj?

Powiedzieliśmy, że ze sprzedaży własnych towarów uzyskuje się środki na pokrycie zakupów importowych. A więc właśnie eksport umożliwia sprowadzenie z innych krajów surowców pochodzenia mineralnego i płodów rolnych, których ze względu na naturalne warunki

bądź w ogóle nie wytwarzamy, bądź też produkujemy w ilościach nie wystarczających na pokrycie zapotrzebowania wewnętrznego. Eksport własnych towarów umożliwia również sprowadzenie z zaganicy wielu maszyn, urządzeń czy innych wyrobów przemysłowych, których wytworzenie w kraju byłoby niecelowe z ekonomicznego punktu widzenia. Gdyby więc rola eksportu ograniczała się tylko do pokrycia wspomnianych wyżej potrzeb importowych, a więc w istocie do takiej zmiany struktury towarowej dochodu narodowego, która zapewnia lepsze pokrycie wielostronnych potrzeb społecznych, należałoby powiedzieć, że eksport wzbogaca, a nie zubaża kraj. A przecież rola eksportu nie ogranicza się tylko do tego.

Eksport umożliwia specjalizację gospodarki narodowej w tych dziedzinach produkcji, gdzie istnieją dogodne warunki naturalne. Dotyczy to surowców pochodzenia mineralnego, których złoża w naszym kraju są bogate i tanie w eksploatacji, a także wszystkich płodów rolnych, do których uprawy mamy dogodne warunki glebowe i klimatyczne. Eksport umożliwia również specjalizację gospodarki w zakresie produkcji przemysłowej, skoncentrowanie wysiłku konstrukcyjnego i produkcyjnego na wybranych asortymentach produkcji poszczególnych gałęzi przemysłu oraz wytwarzanie ich zarówno na potrzeby rynku wewnętrznego, jak i innych krajów. Umożliwia to przekroczenie ograniczonych ram rynku wewnętrznego, rozwinięcie produkcji masowej i wielkoseryjnej, co — jak wspomniano — stanowi ważny czynnik wpływający na obniżenie kosztów produkcji oraz przeciwdziałający osłabieniu postępu technicznego.

Spróbujmy podsumować to, co powiedzieliśmy do tej pory na temat znaczenia handlu zagranicznego w gospodarce narodowej takich krajów, jak Polska, oraz powiązań tego handlu z dochodem narodowym. Nierównomierny rozkład terytorialny zbadanych zasobów surowcowych i zróżnicowane warunki glebowe i klimatyczne świata, nierówny poziom aparatu wytwórczego,

organizacji pracy czy wykształcenia produkcyjnego w różnych dziedzinach przemysłu poszczególnych krajów powodują, że nakłady pracy żywej i uprzedmiotowionej, niezbędne do uzyskania określonych surowców pochodzenia mineralnego, płodów rolnych czy wyrobów przemysłowych — a więc ich koszty produkcji — są w poszczególnych krajach różne. Podział pracy w skali międzynarodowej — realizowany poprzez wymianę handlową między poszczególnymi krajami świata — umożliwia więc pokrycie potrzeb danego kraju, których nie można zaspokoić własną produkcją, przy mniejszych nakładach pracy. Oznacza to, że prowadząc wymianę handlową z innymi krajami za pomocą tych samych nakładów pracy społecznej, można zwiększyć pokrycie potrzeb społecznych, zaspokoić je znacznie wszechstronniej.

W statystyce dochodu narodowego Polski omówione przez nas zagadnienie znajduje odbicie w tzw. rachunku różnic cen. Jeśli założymy, że eksport i import w cenach zagranicznych są sobie równe, rachunek ten można przedstawić w postaci schematu, w którym przyjęte liczby są zupełnie dowolne (tabl. 1).

Tablica 1

Rachunek różnic cen

Wyszczególnienie	W walucie zagranicznej	W złotych krajowych	Rachunek różnic cen
Eksport	150	300	−150
Import	150	450	+300
Różnice	—	150	+150

Jak widać, wielkość importu i eksportu wyrażona w walucie zagranicznej i w złotych krajowych nie pokrywa się. Liczby w kolumnie trzeciej, obrazują różnicę między cenami zagranicznymi i krajowymi, o którą zwiększa się wytworzony dochód narodowy (w naszym przypadku różnica ta wynosi 150).

Nieco bardziej skomplikowany charakter ma rachunek różnic cen, w przypadku gdy import i eksport w walucie zagranicznej nie są sobie równe, choć istota samego rachunku nie ulega zmianie [2].

Wykazana w kolumnie trzeciej nadwyżka importu nad eksportem w wysokości 150 jest, jak wspomniano, wynikiem różnic między cenami zagranicznymi i krajowymi. Gdyby ceny krajowe odzwierciedlały jedynie koszty produkcji, byłaby ona ilościowym określeniem korzyści (lub strat) wynikających z handlu zagranicznego. Jak wiadomo jednak, ceny krajowe opierają się nie tylko na kosztach produkcji, lecz zawierają również inne elementy, a przede wszystkim podatek obrotowy, który jest środkiem kształtowania polityki cen. Polityka cen określana jest z kolei przez zespół takich czynników, jak m. in. potrzeba zrównania popytu z podażą poszczególnych artykułów, względy natury społecznej itp. W tej sytuacji rachunek różnic cen nie stwarza prawidłowego obrazu korzyści wynikających z handlu zagranicznego, lecz służy jedynie celom ewidencyjnym. W trzeciej części tego rozdziału omówimy bliżej kryteria i rachunek korzyści płynących z handlu zagraniczego.

Nim przejdziemy jednak do tego zagadnienia, zatrzymajmy się pokrótce nad dwoma pytaniami: czy międzynarodowy podział pracy i określona przezeń struktura towarowa wymiany handlowej poszczególnych krajów z resztą świata jest czymś raz na zawsze ustalonym? Czy taka struktura wymiany zapewnia korzyści z uczestniczenia w międzynarodowym podziale pracy?

Pierwsze ilościowe ujęcie korzyści wynikających z międzynarodowego podziału pracy. Jego charakter historyczny

Adam Smith (1725—1790) i Dawid Ricardo (1772—1823), znani jako twórcy klasycznej angielskiej ekonomii politycznej, dali pierwszą naukową analizę korzyści wynikających z międzynarodowego podziału pracy. Szczególna zasługa przypada tu Ricardowi, który przedstawił te korzyści od strony ilościowej. Analizę jego nazwano teorią kosztów komparatywnych. Ricardo prze-

prowadził ją na przykładzie dwóch krajów — Anglii i Portugalii, które wymieniają ze sobą dwa towary — płótno i wino. Teoretycznie występują tu trzy przypadki wymagające rozpatrzenia.

Przypadek pierwszy zachodzi, gdy Anglia wytwarza płótno, nie może natomiast, ze względu na warunki glebowo-klimatyczne, wytwarzać wina, podczas gdy Portugalia, odwrotnie, wytwarza wino, nie może natomiast, z tych samych bądź podobnych przyczyn, wytwarzać płótna. Wzajemna wymiana umożliwia obu krajom uzyskanie towarów, które w inny sposób byłyby dla nich nieosiągalne. Anglia otrzymuje za część produkowanego przez siebie płótna wino, Portugalia, za część produkowanego przez siebie wina — płótno. Potrzeby obu krajów są zaspokajane bardziej wszechstronnie.

Przypadek drugi występuje wówczas, gdy oba kraje produkują towary będące przedmiotem wymiany bądź towary o zbliżonym charakterze (Portugalia np. wytwarza zarówno wino, jak i płótno, lub też nie wytwarza płótna lnianego, produkuje jednak z powodzeniem płótno bawełniane), przy czym jeden z nich (Portugalia) ma przewagę w produkcji jednego towaru (wino), drugi zaś (Anglia) — w produkcji drugiego (płótno). W naszym przykładzie koszty produkcji obu towarów mają się do siebie jak 1:2.

	wino (100 l)	płótno (100 m)
Anglia	100	50
Portugalia	50	100

Bez wzajemnej wymiany zarówno Anglia, jak i Portugalia uzyskiwałyby więc, nakładem 150 roboczogodzin, po 100 l wina i 100 m płótna. Jeżeli jednak Anglia zacznie specjalizować się w produkcji płótna (w której ma dwukrotnie wyższą wydajność pracy, a więc wytwarza je dwukrotnie taniej) i skieruje do tej pracy ludzi, którzy do tej pory zajmowali się produkcją wina, będzie mogła wytwarzać, nakładem 150 roboczogodzin, 300 m płótna. Jeśli, analogicznie, Portugalia zacznie się specjalizować w produkcji wina, uzyska, nakładem

150 roboczogodzin, również 300 l. W rezultacie, jeśli Anglia eksportować będzie do Portugalii płótno, a sprowadzać stamtąd wino, Portugalia zaś będzie eksportować do Anglii wino i sprowadzać stamtąd płótno, oba kraje uzyskają, w ciągu 150 roboczogodzin, po 150 m płótna i 150 l wina. A więc korzyść zupełnie widoczna.

Ricardo wykazuje jednak, że wzajemna wymiana handlowa będzie dla obu krajów korzystna nawet wówczas, gdy w jednym z nich wyprodukowanie obu towarów stanowiących przedmiot wymiany wymagać będzie mniejszych nakładów pracy niż w drugim. Wystarczy, by proporcje nakładów pracy, niezbędne do uzyskania obu towarów, różniły się w Anglii i Portugalii. Jest to trzeci z możliwych tu przypadków. Od niego właśnie analiza Ricarda zyskała nazwę teorii kosztów komparatywnych (porównawczych). Oto przykład, który omawia Ricardo:

	100 l wina	100 m sukna
Anglia	120	100
Portugalia	80	90

Korzyści Portugalii, która w przykładzie Ricarda w obu przypadkach ponosi niższe koszty produkcji, można przedstawić w sposób następujący. Do wyprodukowania 100 l wina potrzeba w Portugalii 80 roboczogodzin, w Anglii zaś 120. Ilość płótna wyprodukowana w Anglii w czasie 120 godz. jest jednak równa ilości, na którą w Portugalii trzeba by wydatkować 108 roboczogodzin $\left(\frac{90 \cdot 120}{100}\right)$. Jeśli więc Portugalia wywozi do Anglii wino i przywozi stamąd płótno, oszczędza 28 roboczogodzin (108−80).

Nietrudno spostrzec, że teoria kosztów komparatywnych daje nieco uproszczony obraz korzyści wynikających z międzynarodowego podziału pracy. Wymiana międzynarodowa jest tu ograniczona do dwóch towarów między dwoma kontrahentami, podczas gdy w rzeczywistości każdy kraj prowadzi ożywioną wymianę z wieloma innymi krajami. Pomińmy jednak to zastrzeżenie.

Ostatecznie bowiem ma ono bardziej techniczny niż merytoryczny charakter.

Drugie zastrzeżenie do teorii kosztów komparatywnych jest innego rodzaju. Chodzi o to, że ujmuje ona podział pracy w skali międzynarodowej i międzynarodową wymianę handlową jako coś stałego, a więc w sposób statyczny. Stąd już tylko krok do stwierdzenia, że istniejący podział pracy jest korzystny dla wszystkich uczestniczących w nim krajów. Takie właśnie wnioski wyciągał z teorii kosztów komparatywnych zarówno jej twórca, jak i wielu ekonomistów burżuazyjnych z wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Ricardo uważał za naturalny podział pracy w skali międzynarodowej, w którym centrum przemysłowym świata i głównym dostawcą wyrobów gotowych była Anglia. Wielu współczesnych ekonomistów burżuazyjnych z wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych, opierając się na teorii Ricarda, uważa za naturalny istniejący międzynarodowy podział pracy, w którym jedne kraje mają być dostawcami wyrobów przemysłowych, inne zaś surowców i płodów rolnych.

Trzeba tu jednak wskazać, że równolegle rozwijała się krytyka przyjmowania teorii kosztów komparatywnych za podstawę rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów [3]. Krytyka ta narodziła się w krajach mniej rozwiniętych od Anglii, w okresie gdy kraj ten był jeszcze pierwszą potęgą przemysłową świata (Fr. List w Niemczech; H. Carey w USA). Szczególny rozwój krytyki teorii kosztów komparatywnych związany jest jednak z ujemnymi skutkami specjalizacji krajów słabo rozwiniętych gospodarczo, przy istniejącym w skali międzynarodowej podziale pracy [4].

Międzynarodowy podział pracy, stworzony w procesie rozwoju historycznego przez kapitalistyczny sposób produkcji, doprowadził do powstania dwóch różnych grup państw. Pierwsza z nich to stosunkowo nieliczne kraje bogate, wysoko uprzemysłowione, które zaopatrują resztę świata w wyroby przemysłowe. Druga, znacznie liczniejsza, to słabo rozwinięte kraje Azji, Afryki i Ameryki

Łacińskiej, które są dostawcami surowców pochodzenia mineralnego i płodów rolnych, a także rynkiem zbytu dla wyrobów przemysłowych produkowanych przez grupę pierwszą. Wspomniana wyżej konstrukcja międzynarodowego podziału pracy i wymiany handlowej nie wynika bynajmniej z takich naturalnych jego przesłanek, jak nierównomierne rozłożenie surowców mineralnych czy warunków glebowych i klimatycznych. Podział ten został stworzony przez kapitalistyczny sposób produkcji i jest rzeczywiście zgodny z istotą tego systemu. To właśnie jest przyczyną, że obecnie wysoko rozwinięte kraje kapitalistyczne dysponują wyższą wydajnością pracy w dziedzinie produkcji przemysłowej (produkują taniej) niż kraje słabo rozwinięte. Nie można natomiast mówić, że istnienie tej przewagi uzasadnia istniejący podział pracy. Nie trzeba chyba szerzej wyjaśniać, jakie „korzyści" przyniósł tak ukształtowany podział pracy krajom słabo rozwiniętym. Niski poziom dochodu narodowego na 1 mieszkańca, jednostronny, często monokulturowy charakter gospodarki i eksportu tych krajów, niewykorzystanie posiadanych zasobów produkcyjnych i siły roboczej, wszystko to są zjawiska zanadto znane, by trzeba je było opisywać. Zastanówmy się więc raczej nad wnioskami wynikającymi z nich odnośnie prawidłowego, czyli przynoszącego rzeczywiste korzyści z prowadzenia wymiany handlowej, kształtowania udziału kraju w międzynarodowym podziale pracy.

Pierwszy wniosek polega na stwierdzeniu, że skutki historycznego rozwoju międzynarodowego podziału pracy, dokonującego się w ramach systemu światowej gospodarki kapitalistycznej, nie przekreślają teorii kosztów komparatywnych Ricarda, jako sposobu mierzenia korzyści z handlu międzynarodowego. Wskazują one natomiast, że nie wolno traktować obecnego podziału pracy w skali międzynarodowej jako czegoś stałego i niezmiennego, a co za tym idzie, że porównanie bieżących kosztów produkcji danego towaru z kosztami, jakie pociąga za sobą jego import, nie może być jedynym kryterium kształtowania udziału danego kraju w między-

narodowym podziale pracy, jego wymiany handlowej z innymi krajami. Oznacza to, że jeśli nawet wytwarzanie pewnych dóbr (np. wyrobów przemysłowych) w danym kraju pociąga za sobą początkowo wyższe koszty produkcji niż ich import, a w dziedzinie tej dysponuje się dogodnymi warunkami naturalnymi (odpowiednie zaplecze surowcowe, energetyczne itp.), może się okazać, iż właśnie w tym zakresie warto specjalizować gospodarkę, organizować proces wytwarzania od surowca do wyrobu gotowego, rozwijać produkcję tych właśnie wyrobów przemysłowych zarówno na potrzeby rynku wewnętrznego, jak i na eksport. A więc kształtowanie udziału kraju w międzynarodowym podziale pracy wymaga nie tylko uwzględnienia czynników wynikających z sytuacji bieżącej (statycznej), lecz również zmian związanych z rozwojem gospodarczym (dynamiką).

Wniosek drugi jest, w istocie, rozszerzeniem tego, co powiedziano wyżej, poza sferę wymiany handlowej z innymi krajami — na jej powiązania z rozwojem gospodarki narodowej danego kraju. Rachunek ekonomiczny powinien być podstawowym kryterium kształtowania udziału danego kraju w międzynarodowym podziale pracy. Wynik tego rachunku nie może jednak i nie powinien przesądzać automatycznie o tym, co sprowadzać z zagranicy i co eksportować. Aby zabezpieczyć kraj przed skutkami „wolnego handlu", który przyjmuje za punkt wyjścia nierówny start poszczególnych partnerów uczestniczących w międzynarodowej wymianie handlowej, trzeba równolegle i niezależnie od wyników rachunku ekonomicznego uwzględniać takie zagadnienia, jak:

— Zabezpieczenie gospodarki narodowej przed ujemnym wpływem czynników zewnętrznych w rodzaju: wahań koniunkturalnych, charakterystycznych dla gospodarki kapitalistycznej; różnych praktyk dyskryminacyjnych, jak wstrzymanie dostaw eksportowych, zakaz wwozu; innych form ryzyka występujących w handlu zagranicznym. Nie wolno dopuścić, by czynniki te od-

biły się ujemnie na założonych proporcjach rozwoju gospodarczego czy obronności kraju.

— Ochrona przed konkurencją zagraniczną nowo rozwijających się gałęzi produkcji, które mają perspektywę rozwojową, lecz znajdują się jeszcze w stadium rozruchu.

— Zabezpieczenie celów polityki gospodarczej w dziedzinie zatrudnienia, równowagi rynkowej itp.

Jak się mierzy korzyści wymiany handlowej z zagranicą

Zastanawiając się nad znaczeniem handlu zagranicznego w gospodarce narodowej nie uwzględniliśmy dotąd czynnika czasu. Jeśli jednak zdamy sobie sprawę, że rozpatrywanie znaczenia handlu zagranicznego w gospodarce narodowej z pominięciem tego czynnika jest poważnym uproszczeniem, wówczas takie właśnie spojrzenie (statyczne) okaże się bardzo przydatne, i to właśnie dla takiego ukształtowania udziału kraju w międzynarodowym podziale pracy, by zapotrzebowanie gospodarki narodowej na import pokrywać możliwie najmniejszymi nakładami pracy społecznej.

Struktura gospodarki, posiadany potencjał produkcyjny, istniejąca już specjalizacja gospodarki decyduje o tym, co wyeksportować w zamian do innych krajów w danym roku, a nawet w ciągu najbliższych 2 czy 3 lat. W ciągu roku, a nawet 2 czy 3 lat, a więc w stosunkowo krótkim okresie, nie można dokonać w tej dziedzinie jakichś poważniejszych zmian. Staje się to możliwe dopiero w wyniku inwestycji skierowanych na budowę nowych bądź rozbudowę już istniejących zakładów produkcyjnych czy gałęzi gospodarki narodowej, co trwa zazwyczaj znacznie dłużej (można przyjąć, że cykl inwestycyjny trwa od 5 do 15 lat). Czy oznacza to, że w ciągu roku lub najbliższych 2 czy 3 lat dążenie do pokrycia potrzeb importowych kraju możliwie najmniej-

szymi nakładami pracy społecznej jest z góry skazane na niepowodzenie?

W krótkim okresie można i trzeba dążyć do takiego doboru towarów na eksport — już wytwarzanych lub takich, których produkcję mogą podjąć istniejące zakłady — jaki zapewniać będzie możliwie największe korzyści z wymiany handlowej z zagranicą. Temu właśnie celowi służy rachunek bieżącej efektywności handlu zagranicznego.

W rachunku tym przyjmuje się, że wielkość i charakter potencjału produkcyjnego kraju nie ulegają zmianie. W tej sytuacji zmiany w strukturze towarowej przywozu z innych krajów, a przede wszystkim zmiany w strukturze towarowej wywozu do innych krajów możliwe są tylko w granicach przestawienia już istniejących zakładów wytwórczych na zwiększenie bądź uruchomienie produkcji tych towarów, które zapewniają najwyższy wpływ waluty zagranicznej w stosunku do nakładów poniesionych na ich wytworzenie w kraju. Oznacza to, że w rachunku bieżącym efektywności handlu zagranicznego porównuje się krajowe koszty produkcji z cenami uzyskiwanymi za dany towar w walucie zagranicznej, nie uwzględnia się natomiast efektywności nakładów inwestycyjnych niezbędnych do zwiększenia bądź uruchomienia produkcji poszczególnych towarów.

Analizę tę rozpoczęto u nas[5] od porównywania ceny krajowej eksportowanego towaru z jego ceną zagraniczną, wyrażoną w walucie innych krajów (w rublach, dolarach itp.), co ilustruje zamieszczony niżej wzór i przykład liczbowy:

$$\frac{C+H}{C_2}=KWF_e; \qquad \frac{2200\text{ zł}+200\text{ zł}}{100\text{ dol.}}=24\text{ zł/dol.}$$

We wzorze tym C oznacza wyrażoną w złotych cenę towaru eksportowanego, po której zakupuje go centrala handlu zagranicznego od dostawcy krajowego; H to koszty centrali handlu zagranicznego w złotych; C_2 — średnia cena zagraniczna uzyskana w danym czasie za określony towar, wyrażona w walucie obcej (w naszym

przykładzie w dolarach). W rezultacie tego porównania uzyskujemy wskaźnik, a więc liczbę względną nazwaną kursem wynikowym — finansowym. Pokazuje on, ile złotych trzeba wydatkować w eksporcie w celu uzyskania jednostki waluty obcej (w naszym przykładzie 24 zł za 1 dolar). Im niższy jest ten wskaźnik w eksporcie, tym mniej złotych trzeba wydatkować na uzyskanie jednostki waluty obcej, tym bardziej opłaca się eksportować dany towar zamiast innych, o wyższych kursach wynikowych.

Analogiczne obliczenia w dziedzinie importu ilustruje zamieszczony niżej wzór i przykład liczbowy:

$$\frac{C-H}{C_2}=KWF_i; \qquad \frac{2600-200}{100}=24 \text{ zł/dol.}$$

W tym przypadku C oznacza cenę w złotych, po której centrala handlu zagranicznego sprzedaje odbiorcy krajowemu importowany towar; H, podobnie jak w eksporcie, oznacza ryczałt za koszty handlowe przedsiębiorstw handlu zagranicznego; C_2 średnią cenę płaconą w walucie zagranicznej za import określonego towaru w danym okresie. W odróżnieniu od eksportu, im wyższy jest kurs wynikowy, tym wyższa opłacalność przywożonego towaru, tym więcej bowiem złotych uzyskuje się za jednostkę waluty obcej wydatkowanej na import.

Po zastosowaniu tych wskaźników okazało się jednak, że nie dają one prawidłowego obrazu bieżącej efektywności importu i eksportu. Wynikało to stąd, że wskaźnik ten za podstawę przyjmuje faktyczne ceny krajowe w złotych, które są nie tylko wyrazem rzeczywistych nakładów pracy społecznej (kosztów produkcji), lecz również polityki cen państwa wyrażającej się w zróżnicowanych stawkach podatku obrotowego dla poszczególnych towarów.

W związku z tym, zamiast ceny krajowej, do rachunku efektywności eksportu wprowadzono koszty produkcji. Ten zmodyfikowany wskaźnik

$$KWB=\frac{K+H}{C_2}$$

— w którym K oznacza całkowity koszt własny produkcji w złotych, H i C_2 przedstawiają, podobnie jak poprzednio, koszty handlowe centrali handlu zagranicznego oraz cenę zagraniczną — nazwano kursem wynikowym brutto. Zmiana ta wyeliminowała deformacje wynikające z polityki cen, lecz tylko w ostatniej fazie produkcji. Nie wyeliminowała ona narzutów z tytułu polityki cen, powstających w poprzednich fazach produkcji (surowce i półprodukty, które wytwórca produktu końcowego nabywa wg obowiązujących cen, a nie faktycznych kosztów produkcji), a także z tytułu polityki cen w zakresie surowców importowanych, jeśli wchodzą one w skład danego wyrobu gotowego.

Skłoniło to do następnego kroku w dążeniu do uzyskania prawidłowego obrazu efektywności handlu zagranicznego, opartego na rzeczywistych nakładach pracy społecznej. Znalazł on wyraz w tzw. kursie wynikowym netto:

$$KWN = \frac{(K - M^i) + H}{C_2 - M^i_2}$$

We wskaźniku tym, obok znanych już elementów, wprowadzono: M^i_2 reprezentujące sumę wydatków dewizowych poniesioną na zakup surowców lub materiałów do produkcji, a zużytych na wytworzenie wyrobu eksportowanego; M^i reprezentujące te same wydatki przeliczone na złote, według obowiązujących cen krajowych.

Nietrudno spostrzec, że przez odjęcie M^i od kosztów produkcji i M od ceny zagranicznej eliminuje się deformacje wynikające z polityki cen w dziedzinie surowców importowanych.

W celu wyeliminowania polityki cen zaczęto również opracowywać tzw. kurs wynikowy netto ciągniony, w którym eliminuje się akumulację powstającą we wszystkich poprzednich fazach produkcji (w kosztach produkcji danego wyrobu końcowego uwzględnia się surowce, materiały i półprodukty nie według ich cen zbytu, lecz według faktycznych kosztów produkcji).

W analizie opłacalności dewizowej eksportu, równo-

cześnie z omówionymi wyżej wskaźnikami, stosowano tzw. wskaźnik materiałochłonności

$$WM = \frac{M}{C_2},$$

gdzie M reprezentuje surowce i materiały zużyte w produkcji, obliczane według cen zagranicznych w walucie obcej; C_2, podobnie jak w poprzednich wzorach, średnią cenę zagraniczną uzyskiwaną za eksport danego wyrobu. Wskaźnik ten pomyślany był jako uzupełnienie omówionych wyżej kursów wynikowych w zakresie materiałochłonności produkcji eksportowej, co w świetle napiętych bilansów materiałowych naszej gospodarki stanowi ważny czynnik przy wyborze do eksportu tego czy innego towaru. Ponadto, jeśli wskaźnik ten opiera się na realnej wycenie dewizowej surowców i materiałów do produkcji (na cenach faktycznie uzyskiwanych w eksporcie), a jest równy lub większy od jedności, stanowi to sygnał alarmowy, że dana transakcja pokryje tylko nakład materiałowy, nie zapewni natomiast pokrycia kosztów przerobu lub nawet przyniesie czystą stratę.

Zadaniem omówionych wyżej wskaźników było stworzenie rachunku bieżącej efektywności eksportu i importu poszczególnych towarów, czyli narzędzi do możliwie najbardziej korzystnego ukształtowania struktury towarowej naszych obrotów handlowych z zagranicą. W ciągu ostatnich lat toczyła się w tej sprawie szeroka i bardzo ciekawa dyskusja [6], w której wykazano, że jest to mało precyzyjna metoda analizy efektywności obrotów handlowych z zagranicą. Obok braków wspomnianych przez nas w toku omawiania poszczególnych wskaźników, dyskusja wskazała m. in. na główne mankamenty tej metody:

— Bardzo mało precyzyjna, ograniczająca się do wynikowego kursu finansowego, ocena opłacalności importu.

— Brak łącznego spojrzenia na efektywność eksportu i importu, co prowadzić może do wyłączania z obrotów zagranicznych wielu transakcji, celowych pod względem ekonomicznym. W ostatecznym rachunku efektywność

eksportu danego towaru polega przecież nie na tym, czy ma on lepszy wskaźnik niż inne ekportowane dobra, lecz czy eksport ten oszczędza pracę społeczną, a więc umożliwia sprowadzenie z zagranicy innego towaru, zrezygnowanie w kraju z produkcji, która wymagałaby większych nakładów pracy społecznej.

— Konieczność stosowania kilku wskaźników razem, przy braku ich wzajemnego powiązania. Jeśli przy ocenie poszczególnych towarów wyniki te są rozbieżne (np. w przypadku jednego towaru korzystny kurs wynikowy, mało korzystny wskaźnik materiałochłonności, w przypadku drugiego — mniej korzystny kurs wynikowy, korzystniejszy wskaźnik materiałochłonności), to wybór zostaje poważnie utrudniony.

Omówienie rozwoju metod badania bieżącej efektywności handlu zagranicznego byłoby niepełne, gdyby nie wspomnieć, że efektywność eksportu (importu) danego towaru (na co nastawione były wszystkie wspomniane wyżej wskaźniki) nie wyjaśnia jeszcze efektywności jego eksportu (importu) do określonego kraju, gdy waluta wielu krajów nie jest wymienialna na złoto. Przyjmijmy, że za tonę karbidu eksportowanego do Turcji uzyskuje się cenę wyższą niż za tonę tego samego karbidu wyeksportowanego do USA (w przeliczeniu na jedną walutę, według oficjalnego kursu). Nie musi to jeszcze oznaczać, że eksport karbidu do Turcji jest bardziej opłacalny niż do USA (przypomnijmy: cena dewizowa jest jednym z elementów składowych omówionych wyżej wskaźników). Podobnie w imporcie, stosunkowo niższy poziom ceny bawełny z USA nie stanowi jeszcze dostatecznego kryterium do stwierdzenia, że zakup w tym kraju jest bardziej opłacalny niż zakup bawełny w Turcji.

Wiemy już, że poziom i relacje kosztów produkcji i cen są odmienne w poszczególnych krajach. Przy niewymienialności walut wielu krajów świata znajduje to wyraz w różnym poziomie cen, występujących w obrotach handlowych z poszczególnymi krajami. Różnice te występują jednak zarówno w eksporcie, jak i w imporcie,

przy czym z reguły w kraju, w którym uzyskuje się wyższe ceny za eksport, trzeba płacić również wyższe ceny za import. Jeśli więc za podstawę przyjąć podany przykład, wyższe ceny płacone za import bawełny w Turcji niż w USA mogą być w pełni, lub nawet z nadwyżką, skompensowane przez ceny uzyskiwane za eksport karbidu do Turcji, wyższe niż za eksport do USA, i odwrotnie. Dlatego też do prawidłowej oceny bieżącej sprzedaży czy zakupów z danego kraju trzeba dysponować wskaźnikiem względnej wartości waluty czy poprawką do oficjalnego kursu danej waluty wynikającą z aktualnego układu towarowego naszej wymiany handlowej z tym krajem.

Obliczenie tego wskaźnika polega na porównaniu cen uzyskanych w eksporcie wszystkich naszych towarów do kraju o niewymienialnej walucie (krajem takim jest np. Turcja), z cenami tych samych towarów uzyskiwanymi w tzw. krajach wolnodewizowych, czyli o walucie wymienialnej (należą do nich m. in. Stany Zjednoczone). Identycznego obliczenia dokonuje się dla importu. Dopiero skorygowanie cen faktycznie uzyskiwanych w eksporcie i płaconych w imporcie, np. z Turcją, o stosunek wyników obu wspomnianych wyżej obliczeń (jest to właśnie wskaźnik względnej wartości waluty) daje prawidłowy obraz efektywności obrotów handlowych z poszczególnymi krajami, stanowiąc ważne uzupełnienie omówionego wyżej poglądu na efektywność handlu zagranicznego, rozpatrywaną w przekroju poszczególnych towarów i grup towarowych.

Tak przedstawia się w skrócie dotychczasowy rozwój metod rachunku efektywności handlu zagranicznego w naszym kraju. Obecnie poważnie zaawansowane są już prace nad zastosowaniem nowej, kompleksowej metody badania efektywności handlu zagranicznego [7]. Metoda ta opiera się na dość skomplikowanym aparacie matematycznym. Można jednak również przedstawić ją w sposób opisowy.

Pierwszym i najtrudniejszym etapem tego rachunku jest obliczenie na szczeblu centralnym tzw. kursu gra-

nicznego w eksporcie oraz zespołu tzw. kursów strukturalno-kierunkowych dla całego eksportu i importu. Punktem wyjścia tego obliczenia jest zapotrzebowanie gospodarki narodowej na import. Zapotrzebowanie to szereguje się według malejących kursów wynikowych poszczególnych towarów (od wysokich, a więc korzystnych, do coraz niższych, a więc coraz mniej korzystnych).

Na podstawie oceny możliwości zakupu poszczególnych towarów, zapotrzebowanie to rozdziela się na poszczególne kraje eksportujące dany towar, preferując te, z którymi dotychczasowy rozwój wymiany handlowej dokonywał się pomyślnie. W rezultacie uzyskuje się, w pierwszym przybliżeniu, plan importu ogółem i z poszczególnymi krajami.

Następnym etapem prac jest zaspokojenie tego zapotrzebowania takimi towarami, które wymagają stosunkowo najmniejszych nakładów pracy społecznej. Na podstawie kursów wynikowych (najbardziej precyzyjnym z nich jest — jak już wiemy — kurs wynikowy netto) szereguje się towary przeznaczone na eksport według malejących wskaźników, a więc od najbardziej do mniej opłacalnych. W tym etapie prac bada się również możliwości zwiększenia ilości tych towarów na eksport, które charakteryzują się dobrymi wskaźnikami, co wymaga odpowiedniej znajomości istniejących mocy wytwórczych i możliwości produkcji. Analizuje się także alternatywy zrezygnowania z eksportu pewnych towarów, m. in. z powodu przeznaczenia na ten cel towarów wprowadzonych już na listę eksportu. Prace te można by określić jako pokrywanie potrzeb importowych kraju (od najbardziej do coraz mniej efektywnych) towarami przeznaczonymi na eksport — poprzez kolejne wyczerpywanie możliwości eksportowych towarów o najlepszych wskaźnikach efektywności do coraz mniej efektywnych, aż do pełnego pokrycia zapotrzebowania gospodarki nanorodowej na import. W ich rezultacie dochodzi się do wielkości, którą nazwano kursem granicznym. W tym ujęciu kursem granicznym *M* jest maksymalna liczba złotych, jaką skłonni jesteśmy zapłacić za jednostkę wa-

luty zagranicznej. W danych warunkach eksport towarów o wskaźnikach wyższych od kursu granicznego (zespołu kursów granicznych) jest nieopłacalny.

Podobne prace prowadzi się w odniesieniu do poszczególnych krajów. Zapotrzebowanie importowe pokrywane jest również w drodze kolejnego wyczerpywania możliwości eksportu tych towarów, które reprezentują najwyższą opłacalność w wywozie do danego kraju. W tym etapie prac nie wystarcza już tylko dysponowanie istniejącymi mocami produkcyjnymi. Trzeba znać również możliwości zbytu określonego towaru na danym rynku oraz ceny porównawcze tego samego towaru na różnych rynkach (krajach). W rezultacie uzyskuje się kurs graniczny dla poszczególnych rynków (krajów), tzw. M, lub raczej zespół takich kursów dla poszczególnych krajów, z którymi prowadzimy wymianę handlową.

Prace te, prowadzone na szczeblu centralnym dla całego eksportu i importu, dają w wyniku pierwszą próbę optymalizacji obrotów handlowych z zagranicą, a więc pokrycie zapotrzebowania gospodarki narodowej na import, przy możliwie najmniejszych nakładach pracy społecznej na uzyskanie eksportowanych w zamian towarów. Ich efektem jest uzyskanie kursu granicznego M, lub raczej zespołu kursów granicznych M_r, w obrotach z poszczególnymi krajami. Obliczenie tych wskaźników stwarza zarazem ważne narzędzie przy podejmowaniu decyzji w sprawie poszczególnych transakcji, co stanowi drugi etap dążeń do zwiększenia korzyści z wymiany handlowej. Posiadanie tych wskaźników znacznie upraszcza ocenę opłacalności poszczególnych transakcji handlowych. Sposób przeprowadzania takich rachunków można przedstawić następująco:

$$MD > K \quad \text{lub} \quad MD - K > 0$$

We wzorach tych M oznacza kurs graniczny lub kursy kierunkowe dla poszczególnych krajów, D — możliwą do uzyskania na danym rynku cenę, wyrażoną w walucie tego kraju, K — krajowe koszty produkcji.

Po przemnożeniu wpływu dewizowego D przez kurs

graniczny (M lub M_r), uzyskujemy wielkość w złotych, a więc porównywalną z kosztami poniesionymi w kraju. Jeśli koszty krajowe przewyższają tę wielkość, to eksport danego towaru jest nieopłacalny. Jeśli koszty krajowe są niższe, a więc rachunek wykazuje nadwyżkę, eksport danego towaru jest opłacalny, przy czym — co trzeba podkreślić — opłacalność (nadwyżka ponad koszty produkcji) wyrażona jest w liczbach bezwzględnych. Dzięki temu dwie (i wiele) różne możliwości eksportu stają się w pełni porównywalne, co uwidocznia następujący wzór:

$$MD_2 - K_2 > MD_1 - K_1$$

Jak widać, w tym przypadku druga transakcja (D_2 i K_2) jest bardziej opłacalna, zapewnia bowiem większą nadwyżkę ponad koszty produkcji w kraju.

Rachunek ten można prowadzić, jeśli uwzględnimy, że produkcja danego towaru opiera się na surowcach importowanych. Obrazuje to poniższy wzór:

$$M\,(KD - WD) - K > 0\,,$$

gdzie WD oznacza tzw. wkład dewizowy, czyli wartość importowanych surowców lub materiałów do produkcji wyrażoną w walucie zagranicznej.

Kurs graniczny M umożliwia również i bardzo upraszcza badanie, co jest bardziej opłacalne: import czy uruchomienie produkcji krajowej. Zespół kursów granicznych M_r pozwala, by rachunek opłacalności danego towaru nie był korygowany dla poszczególnych rynków.

Jak widać, centralną osią nowej metody badania efektywności handlu zagranicznego jest obliczenie kursu granicznego dla całego eksportu i zespołu kursów granicznych M_r dla poszczególnych krajów. Jest to zarazem najtrudniejszy etap prac. Po obliczeniu kursu granicznego, rachunek efektywności poszczególnych transakcji staje się bardzo uproszczony, co stanowi dodatkową zaletę tej metody. Czy jest ona idealna?

W obliczeniach kursu granicznego, który — jak wspomniano — stanowi centralną oś całej metody,

przyjmuje się, że zapotrzebowanie gospodarki na import jest określone. Wyznacza to z góry wielkość wpływów dewizowych za eksport, niezbędnych do pokrycia tego zapotrzebowania, a więc i tempo wzrostu obrotów handlowych z zagranicą. Kurs graniczny jest tu więc w istocie kursem równowagi; innymi słowy, następuje pokrycie danego zapotrzebowania gospodarki narodowej na import możliwie najmniejszymi nakładami pracy społecznej wydatkowanymi na eksport. Metoda ta przyjmuje więc jako dane nie tylko istniejące moce produkcyjne, lecz także tempo wzrostu gospodarki narodowej, co — jak się wydaje — stanowi jej słaby punkt. Nie każde bowiem tempo wzrostu handlu zagranicznego jest korzystne dla rozwoju gospodarki narodowej. Bardzo wysoki wzrost potrzeb importowych, wynikający z przyjętego tempa rozwoju gospodarki narodowej, niweczyć może korzyści z międzynarodowego podziału pracy. Do problemu współzależności między tempem rozwoju gospodarczego i efektywnością obrotów handlowych z zagranicą przyjdzie nam jeszcze powrócić w dalszej części książki.

2

Handel zagraniczny a wzrost gospodarczy

Gdyby nas ktoś zapytał, czym różni się obraz oglądany na zwykłym zdjęciu fotograficznym od obrazu filmowego, odpowiedzielibyśmy chyba bez wahania: zdjęcie fotograficzne utrwala obraz w danym momencie, podczas gdy film ujmuje go w ruchu, pokazuje dokonujące się zmiany. I — dodalibyśmy zapewne — film, a nie zdjęcie fotograficzne, znacznie pełniej, bardziej precyzyjnie oddaje rzeczywistość.

Przedstawienie znaczenia handlu zagranicznego w gospodarce narodowej w rozdz. 1 było właśnie czymś w rodzaju zdjęcia fotograficznego, gdyż ujmowało zagadnienie w sposób statyczny, bez uwzględnienia dokonujących się zmian. Przechodząc do omówienia współzależności między handlem zagranicznym i wzrostem gospodarczym zastanawiamy się w dalszym ciągu nad znaczeniem handlu zagranicznego w gospodarce narodowej, lecz już z uwzględnieniem ruchu, zmian dokonujących się w danym okresie. Nie trzeba chyba dodawać, że dopiero w tym ujęciu można sobie w pełni zdać sprawę z roli, jaką handel zagraniczny pełni w gospodarce narodowej.

Gospodarka rozwija się nie poprzez proste odtworzenie spożytych przez ludność artykułów konsumpcyjnych

oraz zużytych w produkcji surowców, maszyn, ziarna siewnego itp. elementów, które zostały wytworzone w poprzednich okresach. Wzrasta konsumpcja, zwiększa się produkcja poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej, zmieniają się proporcje produkcji wewnątrz tych gałęzi, wewnątrz poszczególnych grup towarowych i towarów, zmienia się wielkość i struktura rzeczowa produkcji ogółem. Te właśnie zmiany, dokonujące się w danym okresie, nazywamy reprodukcją rozszerzoną bądź rozwojem gospodarczym, przy czym ekonomiści zgodni są na ogół, że najbardziej syntetycznym miernikiem tego rozwoju są zmiany dochodu narodowego.

Wszystkie wspomniane wyżej procesy oznaczają, że zmienia się wielkość i charakter zapotrzebowania gospodarki narodowej na poszczególne produkty. Wyrażają one równocześnie dążenie do pokrycia tego wzrostu i zmiany charakteru zapotrzebowania gospodarki narodowej na różnorodne produkty. Wzrost gospodarczy można by więc określić również jako dostosowywanie wielkości i rzeczowej struktury dochodu narodowego do nowego, wyższego i o innym charakterze, zapotrzebowania gospodarki narodowej. Jak to jest jednak możliwe? Wiemy przecież, że rozmiary i rzeczowa struktura wytworzonego dochodu narodowego są określone przez wielkość i charakter posiadanego już potencjału produkcyjnego (istniejące fabryki i inne zakłady produkcyjne), a więc nie mogą być zmienione w sposób dowolny.

Pewne procesy przystosowawcze są możliwe przez zmianę profilu produkcyjnego już istniejących zakładów produkcyjnych. Zakres tego manewru jest jednak ograniczony, i to zarówno jeśli chodzi o możliwość zwiększenia produkcji danego towaru, jak i o przestawienie się na produkcję innych wyrobów. Nie można np. przestawić zakładu budowy maszyn na produkcję tworzyw sztucznych czy nawozów fosforowych, choć można go przestawić na produkcję innego typu maszyn lub artykułów metalowych trwałego użytku. Zmiany te są

więc ograniczone, a ponadto wymagają zazwyczaj określonych nakładów inwestycyjnych na adaptację aparatu produkcyjnego oraz pewnego czasu, niezbędnego do przestawienia i opanowania nowego procesu produkcyjnego.

Środkiem umożliwiającym pełne przystosowanie rzeczowej struktury produkcji (dochodu narodowego) do nowej struktury zapotrzebowania są nakłady inwestycyjne na budowę nowych bądź rozbudowę już istniejących zakładów produkcyjnych. Nim zastanowimy się bliżej nad tym podstawowym dla rozwoju gospodarczego, zagadnieniem i rolą, jaką pełni tu handel zagraniczny, trzeba stwierdzić, co następuje: budowa nowych, a nawet rozbudowa już istniejących zakładów produkcyjnych trwa jeszcze dłużej niż przestawienie zakładów istniejących na nową produkcję. Czy oznacza to, że dostosowanie podaży do zmieniającego się zapotrzebowania wymaga zawsze kilku czy nawet kilkunastu lat?

Handel zagraniczny umożliwia szybsze i bardziej efektywne — niż w drodze przestawienia istniejących oraz rozbudowy i budowy nowych zakładów — przystosowanie struktury produkcji do zmieniającej się struktury zapotrzebowania. Rozpatrzmy więc bliżej jego rolę w tej dziedzinie.

Handel zagraniczny a szybkość i efektywność dostosowania struktury podaży do struktury zapotrzebowania

Zacznijmy od sytuacji, w której ogólne rozmiary zapotrzebowania kraju nie ulegają zmianie, zmieniają się tylko, w ramach tej wielkości, proporcje zopatrzebowania na poszczególne towary [8].

Przypuśćmy np., że zmieniła się moda. Kobiety, zamiast w tkaniny, chcą się ubierać tylko w wyroby dziane. Przypuśćmy dalej, że mężczyźni, którzy nie decydują wprawdzie w tej dziedzinie, starają się podążyć za modą. „Nasz klient nasz pan" — głoszą pracownicy spod znaku Merkurego. W tym przypadku pozostaje to jednak

czczym frazesem. Na zamówienie handlu przemysł odpowiada: nie jesteśmy w stanie pokryć zwiększonego zapotrzebowania na wyroby dziewiarskie, gdyż nasze obecne możliwości produkcyjne są już w pełni wykorzystane. Mamy duże możliwości wytwórcze w zakresie produkcji tkanin i w tej dziedzinie jesteśmy gotowi dostarczyć każdą ilość i każdy żądany wzór. Więcej, jeśli zamówienia na tkaniny zostaną zmniejszone, nie będziemy mogli wykorzystać istniejącego aparatu produkcyjnego. Maszyna tkacka to jednak nie maszyna dziewiarska i dzianiny na niej robić nie można. Sprostanie zwiększonemu zapotrzebowaniu na wyroby dziane będzie możliwe dopiero wówczas, gdy zbuduje się nowe zakłady dziewiarskie bądź też przebuduje dotychczasowe zakłady tkackie. Nie zastanawiajmy się teraz, czy i kiedy można uzyskać maszyny dziewiarskie niezbędne do zaspokojenia zwiększonego zapotrzebowania na wyroby dziane. Gdyby nawet przemysł mógł je uzyskać natychmiast, dostosowanie produkcji wyrobów dziewiarskich do nowych potrzeb wymagałoby czasu, potrzebnego na zmontowanie tych maszyn, opanowanie nowej technologii itp. Czy nie można jednak zrobić tego szybciej?

W rozpatrywanym przez nas przykładzie wielkość zapotrzebowania na wyroby przemysłu włókienniczego (a więc ilość pieniędzy, jaką przeznacza na to ludność) nie ulega zmianie. Zmieniła się natomiast struktura tego zapotrzebowania: wzrósł popyt na wyroby dziewiarskie, zmniejszyło się zapotrzebowanie na różnego rodzaju tkaniny. Dotychczasowa struktura produkcji przestała odpowiadać nowej strukturze zapotrzebowania. W rezultacie, w zakładach tkackich powstały nadwyżki mocy produkcyjnych w stosunku do zapotrzebowania, w zakładach dziewiarskich zaś pojawiły się niedobory. A może w innych krajach sytuacja układa się akurat odwrotnie?

Niektórzy Czytelnicy powiedzą tu chyba: przykład ten, choć trochę przejaskrawiony, nie jest tylko założeniem. Przecież w roku 1963 podpisaliśmy z Niemiecką Republiką Demokratyczną umowę, na mocy której dostar-

czamy NRD różnego rodzaju tkanin, otrzymujemy zaś wyroby dziewiarskie. Innymi słowy, oddaliśmy do dyspozycji NRD część naszych mocy produkcyjnych, które mamy w nadmiarze w stosunku do zapotrzebowania, otrzymując w zamian moce produkcyjne w zakresie tych asortymentów przemysłu włókienniczego, których mamy niedobór. W tym przypadku znaleźliśmy więc partnera, z którym nasze wzajemne potrzeby uzupełniały się w sposób bezpośredni. Handel zagraniczny nie ogranicza się jednak tylko do bezpośredniej wymiany i mogło się to również odbyć drogą bardziej okrężną. Sytuacja taka wystąpi np. wówczas, gdy nasze tkaniny sprzedamy do krajów x i y, a za zdobyte w ten sposób środki płatnicze zakupimy wyroby dziewiarskie w kraju z.

Weźmy inny przykład. Przyjmijmy, że ogólna wielkość zapotrzebowania na artykuły żywnościowe nie ulega zmianie, że nie zmienia się również struktura tego zapotrzebowania, a więc wzajemne relacje między popytem na mąkę i wyroby z mąki, warzywa, owoce, cukier, mięso, tłuszcze itp. Wskutek nieurodzaju zmniejszyła ię jednak ogólna wielkość produkcji rolnej, zmieniły się również proporcje produkcji poszczególnych artykułów rolno-spożywczych. I znów wypadnie powiedzieć: nie jest to przykład abstrakcyjny. Rolnictwo wciąż jeszcze stanowi gałąź gospodarki narodowej, która w bardzo znacznym stopniu uzależniona jest od naturalnych warunków produkcji. Mamy tu więc lata „tłuste", o wysokich urodzajach, mamy również lata „chude", gdy susza bądź nadmierne opady pogarszają warunki wegetacyjne, utrudniają zbiory. W rezultacie, mimo że zapotrzebowanie na płoty rolne i jego struktura nie ulega w danym roku zmianie, nie znajduje ono pokrycia ani w ogólnych dostawach płodów rolnych, ani też w krajowej produkcji poszczególnych artykułów żywnościowych. Jeśli przyszły rok będzie rokiem „tłustym", produkcja znów odpowiadać będzie zapotrzebowaniu na płody rolne, przy założeniu, że w tym czasie nie zmieni się ani jego wielkość ogólna, ani też struktura. Co jednak robić do tego czasu? Zwiększenie nakładów inwestycyjnych

na rozwój rolnictwa nie na wiele się tu zda. Inwestycje w rolnictwie dają zazwyczaj efekty po upływie dość długiego czasu, dłuższego nawet niż w przypadku inwestycji w przemyśle przetwórczym. Na dostosowanie w ten sposób podaży do popytu na płody rolne trzeba by więc czekać kilka, a nawet kilkanaście lat.

I w tym przypadku handel zagraniczny umożliwia szybkie wypełnienie luki między zapotrzebowaniem i produkcją. Niedobór płodów rolnych może być wyrównany lub wydatnie ograniczony przez sprowadzenie ich z innych krajów. Ponieważ dotyczy on nie tylko poszczególnych artykułów rolno-spożywczych, lecz i całej produkcji rolnej, wymaga jednak zwiększenia eksportu towarów innych niż płody rolne. W tym przypadku zmiana struktury podaży przez handel zagraniczny dokonuje się nie w ramach tej samej, lecz między różnymi gałęziami produkcji, różnymi grupami towarowymi. Pokrycie niedoboru w zakresie artykułów rolno-spożywczych jest także możliwe bez zwiększenia eksportu towarów własnych, jeśli zaciąga się kredyty zagraniczne. Pokrycie dodatkowego importu przez zaciągnięcie kredytów zagranicznych ma jednak charakter czasowy. W roku przyszłym lub następnym pożyczki te muszą być spłacone wraz z oprocentowaniem, co wskazuje, że i tu dodatkowy import musi być pokryty zwiększeniem eksportu towarów własnych. Nie mogą to być pierwsze lepsze towary, posiadane przez dany kraj w nadwyżce, lecz te, na które istnieje popyt w innych krajach, o czym w poważnym stopniu decyduje ich jakość i poziom techniczny.

Weźmy wreszcie trzeci przykład. Przypuśćmy, że w rezultacie bardzo ostrej zimy zwiększyło się poważnie zapotrzebowanie gospodarki narodowej na węgiel i energię elektryczną (większe spożycie ludności i zużycie w przemyśle), podczas gdy ich produkcja z tych samych względów spadła. I w tym przypadku najszybszą drogą wyrównania niedoboru węgla jest sprowadzenie go z innych krajów. Wymaga to jednak zwiększenia eksportu towarów, na które występuje popyt na rynkach zagra-

nicznych, co z kolei ogranicza możliwość pokrycia zapotrzebowania gospodarki narodowej w tych dziedzinach.

Wszystkie omówione wyżej przykłady stanowią ilustrację realnych zjawisk gospodarczych. Zjawiska te polegają na stałych, choć dokonujących się pod wpływem różnych przyczyn, zmianach w strukturze zapotrzebowania na poszczególne towary. Nawet w przyjętych przez nas umownie warunkach, a więc gdy ogólna wielkość zapotrzebowania (efektywnego popytu) nie ulega zmianie, wymagają one przystosowywania struktury podaży do nowej struktury zapotrzebowania. Przystosowywanie to zależne jest jednak od możliwości zmiany struktury produkcji, określanej przez strukturę już istniejących mocy produkcyjnych. Zmiana struktury produkcji poprzez przestawienie profilu produkcyjnego istniejących zakładów wytwórczych jest ograniczona, ponadto zaś wymaga czasu. Radykalna zmiana struktury produkcji, przez budowę nowych bądź rozbudowę istniejących zakładów, możliwa jest po jeszcze dłuższym okresie. W tych warunkach jedynym sposobem szybkiego i bardziej efektywnego dostosowania struktury podaży do zmienionej struktury zapotrzebowania jest handel zagraniczny. Jeśli bowiem, jak przyjęliśmy w przykładzie pierwszym, dostosowanie podaży do zapotrzebowania na wyroby dziewiarskie dokonuje się poprzez handel zagraniczny, nie wymaga to unieruchomienia w pełni jeszcze sprawnych technicznie maszyn tkackich, przy równoczesnym wydatkowywaniu nakładów inwestycyjnych na zwiększenie mocy produkcyjnych w zakresie dziewiarstwa. Warunkiem szybszego i bardziej efektywnego dostosowania struktury podaży do zmienionej struktury zapotrzebowania poprzez handel zagraniczny — a więc zwiększenia elastyczności gospodarki w przywracaniu tzw. równowagi cząstkowej między podażą i popytem na różnorodne towary — jest jednak dysponowanie towarami, na które występuje popyt na rynkach zagranicznych.

Mamy więc pierwsze uzpełnienie naszych dotychczasowych wyobrażeń o znaczeniu handlu zagranicznego w

gospodarce narodowej. W krótkim okresie handel zagraniczny jest najważniejszym czynnikiem zwiększenia elastyczności gospodarki w przywracaniu równowagi między podażą i popytem, podstawowym elemetem zwiększającym szybkość i efektywność manewru gospodarczego. Przejdźmy do jego roli w zmianach dokonujących się w ciągu dłuższego okresu, a więc do jego roli w rozwoju gospodarki narodowej.

Handel zagraniczny a tempo wzrostu gospodarczego

Ekonomiści zgadzają się na ogół, że najbardziej syntetycznym miernikiem wzrostu gospodarczego są zmiany dochodu narodowego. Prof. M. Kalecki ujmuje współzależność czynników majątku produkcyjnego, określających tempo wzrostu dochodu narodowego w gospodarce socjalistycznej, w postaci następującego wzoru[9]:

$$\frac{\Delta D}{D} = \frac{I}{D} \cdot \frac{1}{m} + u - a$$

Z wzoru tego wynika, że stopa wzrostu dochodu narodowego $\left(\frac{\Delta D}{D}\right)$ określona jest przez:

1) Stopę inwestycji $\left(\frac{I}{D}\right)$, czyli procentowy udział nakładów inwestycyjnych w dochodzie narodowym lub, inaczej mówiąc, wyrażoną w procentach część dochodu narodowego, którą przeznacza się na akumulację, na cele reprodukcji rozszerzonej.

2) Odwrotność współczynnika kapitałochłonności nakładów inwestycyjnych $\left(\frac{1}{m}\right)$, który wykazuje, ile jednostek przyrostu dochodu narodowego uzyska się z każdej jednostki wydatkowanej na inwestycje. Jeśli np. współczynnik kapitałochłonności wynosi 3 (jego odwrotność $\left(\frac{1}{3}\right)$, to każda złotówka wydatkowana na inwestycje

przyniesie 0,33 zł przyrostu dochodu narodowego. Przy takiej kapitałochłonności nakładów inwestycyjnych i stopie inwestycji wynoszącej np. 21% uzyska się wzrost dochodu narodowego o 7% w skali rocznej $\left(21 \cdot \frac{1}{3} = 7\right)$.

3) Współczynnik uprawnień (u), który wskazuje, w jakim stopniu zwiększa się dochód narodowy w drodze pozainwestycyjnej, a więc dzięki usprawnieniom w już istniejących zakładach, takim jak poprawa organizacji pracy, zwiększenie współczynnika zmianowości, tj. lepsze wykorzystanie istniejącyh mocy produkcyjnych itp.

4) Współczynnik zużycia (a), który wykazuje rzeczywiste zużycie aparatu produkcyjnego, a więc zakres nakładów niezbędnych do jego odtworzenia, co oczywiście ogranicza tempo wzrostu dochodu narodowego.

Zastanówmy się, jaki jest wpływ handlu zagranicznego na ujęte w przytoczonym wzorze czynniki określające tempo wzrostu dochodu narodowego, a więc i tempo rozwoju gospodarczego.

Handel zagraniczny a stopa inwestycji

Stopa inwestycji stanowi jeden z najważniejszych czynników decydujących o tempie wzrostu dochodu narodowego, a więc tej części globalnej produkcji danego kraju (tzw. produktu globalnego), która pozostaje po potrąceniu wartości środków produkcji (maszyn, surowców, ziarna siewnego itp.) zużytych w danym okresie czy, inaczej mówiąc, całej nowo wytworzonej wartości w danym roku. Stopa inwestycji wyraża udział środków przeznaczonych na rozszerzenie produkcji (budowę nowych bądź rozbudowę już istniejących zakładów produkcyjnych) w dochodzie narodowym. Drugą część dochodu narodowego stanowią środki przeznaczone na konsumpcję.

Zwiększenie stopy inwestycji, a więc ich udziału procentowego w dochodzie narodowym, zapewnia wzrost dochodu narodowego w następnych latach, ogranicza

jednak wielkość środków, które w bieżącym roku mogą być przeznaczone na konsumpcję. Innymi słowy, chcąc w następnych latach dysponować większym dochodem narodowym, a więc i większymi środkami na cele konsumpcyjne, trzeba niejednokrotnie ograniczać bieżącą konsumpcję. I odwrotnie, zwiększając bieżącą konsumpcję ogranicza się stopę inwestycji, a więc i tempo wzrostu dochodu narodowego, co w konsekwencji oznacza ograniczenie wzrostu konsumpcji w następnych latach.

Jak widać, przy wyznaczaniu stopy inwestycji, przy określaniu ich udziału w dochodzie narodowym, natrafia się na niewątpliwą sprzeczność między interesami bieżącymi i przyszłymi. Prawidłowe rozwiązanie tego problemu nie jest sprawą łatwą, a przecież niezwykle doniosłą. Czy handel zagraniczny może mieć jakiś wpływ na sposób rozwiązywania tej sprzeczności?

Rocznik statystyczny Polski w rozdziale o dochodzie narodowym podaje następujące zestawienie, bardzo interesujące z omawianego punktu widzenia.

Tablica 2

Dynamika wzrostu dochodu narodowego w cenach stałych 1956 (1950=100)

Dochód narodowy	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
Wytworzony	151	162	179	189	199	208	224	229	244
Podzielony	152	164	186	192	205	213	227	233	247

Źródło: *Mały rocznik statystyczny 1964.*

Jak widać, poczynając od roku 1955 dochód narodowy podzielony wzrastał szybciej niż wytworzony; inaczej mówiąc, dzieliliśmy więcej niż rzeczywiście wytworzyliśmy w poszczególnych latach. Wytłumaczenie tego na pozór bardzo dziwnego zjawiska tkwi właśnie w sferze obrotów handlowych z innymi krajami.

Na obroty handlowe z zagranicą składają się nie tylko wymiana dóbr i usług, lecz również obroty kredytowe. W rozdz. 3 omówimy dokładniej rolę kredytów, zaciągniętych w innych krajach, jako czasowego czynnika równoważenia bilansu płatniczego. W tym miejscu

zwróćmy uwagę na ich drugą funkcję — wpływ na wzrost gospodarczy.

Zaciągnięcie kredytów zagranicznych oznacza, że uzyskuje się środki dewizowe na import, który w danym roku nie wymaga ekwiwalentu w postaci eksportu własnych towarów. Wartość towarów sprowadzonych z zagranicy zwiększa dochód narodowy do podziału, powoduje, że staje się on wyższy niż dochód narodowy rzeczywiście wytworzony. Jeśli inne warunki nie ulegną zmianie, stworzy to możliwość zwiększenia nakładów na inwestycje, przy danym poziomie wydatków na konsumpcję, bądź też zwiększenia środków przeznaczonych na konsumpcję, przy danym poziomie nakładów na inwestycje. Jeśli kredyty te wykorzystywane są na cele konsumpcyjne, zwiększą one bieżącą konsumpcję, nie spowodują jednak przyspieszenia wzrostu dochodu narodowego. W rezultacie, w następnych latach spłaty tych kredytów wraz z oprocentowaniem zmniejszać będą dochód narodowy i — co za tym idzie — ograniczać możliwości inwestycyjne bądź zakres spożycia. Jeśli jednak kredyty zagraniczne wykorzystywane są na zwiększenie nakładów inwestycyjnych, wówczas umożliwiają szybszy wzrost dochodu narodowego w następnych latach, nie powodując równocześnie konieczności ograniczenia tej części dochodu narodowego, która przeznaczona jest na konsumpcję bieżącą. Jeśli równocześnie polityka inwestycyjna uwzględnia potrzebę zwiększenia wpływów za eksport, to w przyszłości umożliwiają one spłaty zaciągniętych uprzednio kredytów wraz z oprocentowaniem. W celu pełnego naświetlenia wpływu kredytów zagranicznych na rozwój gospodarczy warto jeszcze dodać, że wysokość oprocentowania kredytów długoterminowych jest na ogół niższa niż wysokość czystego dochodu, uzyskiwanego z zainwestowania środków pochodzących z kredytów.

Wykorzystanie kredytów zagranicznych na zwiększenie stopy inwestycji nie musi oznaczać, że zostają one przeznaczone w całości na import środków produkcji. Kryterium stanowi tu nie sposób wykorzystania kredy-

tów zagranicznych na rozwój importu, lecz ich wpływ na podział dochodu narodowego między inwestycje i konsumpcję. Tak więc, w przypadku gdy część lub nawet całość kredytów zagranicznych przeznaczana jest na zakup środków spożycia, lecz powstała wskutek ich zaciągnięcia nadwyżka dochodu narodowego — do podziału ponad rozmiary dochodu narodowego rzeczywiście wytworzonego — przeznaczana jest na rozszerzenie skali produkcji, oznacza to w istocie zwiększenie nakładów na inwestycje. Kredyty wykorzystywane są bowiem pośrednio na rozszerzenie produkcji.

Wszystko, co powiedzieliśmy wyżej na temat wpływu kredytów zagranicznych na stopę inwestycji, a więc i na tempo wzrostu gospodarczego, dotyczy tylko kredytów długoterminowych. Rola kredytów krótkoterminowych — ze względu na okres spłaty, wysokość oprocentowania itp. — wiąże się bardziej z techniką handlu zagranicznego (niepokrywanie się w czasie wzajemnych dostaw, długi okres transportu itp.) niż z rozwojem gospodarczym. Nasze uwagi dotyczą długoterminowych kredytów handlowych lub państwowych, pozbawionych warunków politycznych, a nie przypływu zagranicznego kapitału prywatnego nastawionego na tworzenie własnych przedsiębiorstw. Ta forma przypływu zagranicznych środków płatniczych daje wprawdzie początkowo te same efekty, co długoterminowe kredyty handlowe bądź państwowe, w dalszej perspektywie oznacza jednak niebezpieczeństwo powstania sektora kapitału zagranicznego, ze wszystkimi wynikającymi stąd ujemnymi skutkami, a także strukturalne komplikacje w dziedzinie bilansu płatniczego, nadmiernie obciążonego obsługą inwestycji zagranicznych (w tym przypadku odprowadza się nie procenty, lecz zyski, które są znacznie wyższe). Jak z tego wynika, możliwości wykorzystania kredytów zagranicznych do zwiększenia stopy inwestycji, bez konieczności zmniejszenia konsumpcji, są ograniczone.

Zastanówmy się z kolei nad odwrotną sytuacją: przypuśćmy, że kraj znajduje się w stadium szybkiego uprzemysłowienia, startuje z niskiego bądź średniego

poziomu rozwoju gospodarczego i udziela kredytów innym krajom. W tym przypadku dochód narodowy rzeczywiście wytworzony będzie wyższy (lub będzie wzrastał szybciej) niż dochód narodowy podzielony. Jeśli inne warunki nie ulegną zmianie, musi to prowadzić bądź do zmniejszenia stopy inwestycji, bądź zakresu konsumpcji. Stwierdzenie to dotyczy krajów takich jak Polska, gdzie czynnikiem ograniczającym wzrost konsumpcji są możliwości zwiększania produkcji, niedobór środków w stosunku do potrzeb inwestycyjnych. Inaczej przedstawia się sytuacja w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Ich rozwój gospodarczy ograniczany jest nie przez wielkość środków, które można przeznaczyć na inwestycje, lecz przez fakt, że opiera się na motywie zysku. Ogranicza to wzrost efektywnego popytu, tworząc względny nadmiar kapitału w stosunku do możliwości zainwestowania go z odpowiednim zyskiem. W tych warunkach wywóz kapitału — bądź poprzez tworzenie własnych przedsiębiorstw w innych krajach, bądź w postaci pożyczek na zakup własnych towarów przez inne kraje — pobudza wzrost gospodarczy.

Przejdźmy do trzeciej możliwości: załóżmy, że zaciąga się kredyty zagraniczne, a zarazem udziela ich innym krajom. Bilans obrotów kredytowych jest jednak zrównoważony, czyli kredyty zaciągnięte równoważą udzielone. W tym przypadku wpływ obrotów kredytowych na stopę inwestycji, a więc i na rozwój gospodarczy jest neutralny. Możliwość ta ma istotne znaczenie z dwóch punktów widzenia. Po pierwsze, wskazuje ona, że nie wielkość zaciągniętych bądź udzielonych kredytów, lecz saldo (wynik) bilansu obrotów kredytowych decyduje o ich wpływie na stopę inwestycji. Pierwszy z omówionych przypadków oznaczać więc może nie tylko, że zaciąga się kredyty zagraniczne, lecz że bilans obrotów kredytowych jest dodatni, dzięki czemu dochód narodowy podzielony wzrasta szybciej niż dochód narodowy rzeczywiście wytworzony, a stopa inwestycji może być większa, bez uszczerbku dla bieżącej

konsumpcji. Po drugie, możliwość ta wskazuje, że rozwijanie eksportu maszyn i urządzeń na warunkach kredytowych nie musi oznaczać zmniejszenia stopy inwestycji czy zakresu bieżącego spożycia, jeśli równocześnie z tym importuje się maszyny i urządzenia z innych krajów, również na warunkach kredytowych, a bilans obrotów kredytowych w tej dziedzinie jest dodatni bądź wyrównany. W przeciwnym przypadku możliwości kredytowe ograniczać mogą tempo wzrostu eksportu maszyn i urządzeń.

Podobny wpływ, jak saldo bilansu obrotów kredytowych, wywiera na stopę inwestycji poprawa cenowych *terms of trade*, chociaż — w odróżnieniu od kredytów zagranicznych — nie pociąga to za sobą potrzeby spłat i oprocentowania. Termin *terms of trade*, zapożyczony z języka angielskiego, oznacza dosłownie warunki handlu, warunki wymiany. Warunki te, to stosunek ruchu cen towarów eksportowanych do ruchu cen towarów importowanych. Jeśli struktura towarowa wymiany handlowej z zagranicą nie ulega zmianie, ceny towarów eksportowanych zwiększyły się np. o 5 punktów w stosunku do roku ubiegłego (ze 100 do 105 np. w wyniku poprawy koniunktury), ceny towarów importowanych zaś spadły, z tych samych powodów, też o 5 punktów (ze 100 do 95), to cenowe *terms of trade* wyniosą 110,5% $\left(\frac{105}{95}=110{,}5\%\right)$. Oznacza to, że wywożąc te same towary co w roku ubiegłym można zwiększyć import o 10,5%. Z tego powodu, podobnie jak dzięki dodatniemu saldu obrotów kredytowych, dochód narodowy dzielony jest wyższy od rzeczywiście wytworzonego, co pozwala na zwiększenie stopy inwestycji bez ograniczenia zakresu konsumpcji. Pogorszenie cenowych *terms of trade* prowadzi, oczywiście, do odwrotnych skutków.

Tak więc obroty handlowe z zagranicą mogą zwiększać stopę inwestycji, bez ograniczenia zakresu konsumpcji, w dwojaki sposób: w wyniku zaciągania kredytów w innych krajach bądź w rezultacie poprawy stosunku między cenami towarów eksportowanych i ce-

nami towarów importowanych, tzn. cenowych *terms of trade*. W pierwszym przypadku pociąga to za sobą w następnych latach obciążenie dochodu narodowego spłatami wraz z oprocentowaniem, w drugim nie. W obu przypadkach pozwala na przyspieszenie rozwoju gospodarczego, bez ograniczania zakresu bieżącej konsumpcji. Wpływ obrotów handlowych z zagranicą na tempo rozwoju gospodarczego nie ogranicza się jednak tylko do tego.

Handel zagraniczny a transformacja środków finansowych w inwestycje

Przyjmijmy, że podział dochodu narodowego na inwestycje i spożycie został dokonany. Mamy więc wyznaczoną stopę inwestycji, a także wielkość nakładów inwestycyjnych określoną w złotych. Nasuwa się pytanie: czy dysponowanie odpowiednimi środkami finansowymi jest równoznaczne z realizacją celów inwestycyjnych?

Na początku tego rozdziału mówiliśmy już że rozwój gospodarczy oznacza zmianę wielkości i charakteru zapotrzebowania gospodarki narodowej na różnorodne towary. Wspomnieliśmy również, że wymaga to dostosowania wielkości i charakteru potencjału produkcyjnego do nowych potrzeb, przy czym podstawowym czynnikiem umożliwiającym zwiększenie produkcji oraz radykalną zmianę jej struktury są nakłady inwestycyjne, a więc budowa nowych bądź rozbudowa już istniejących zakładów produkcyjnych. Sformułowane wyżej pytanie zmierza do zweryfikowania tego twierdzenia.

W krajach wysoko rozwiniętych, o wysokim poziomie produkcji przemysłowej i rolnej oraz znacznym stopniu jej zróżnicowania, można przyjąć, choć z dużym przybliżeniem, że dysponowanie odpowiednimi środkami finansowymi oznacza zarazem możliwość rzeczowego zabezpieczenia inwestycji własną produkcją lub eksportem towarów, które znajdą zbyt na rynkach zagranicznych. W krajach znajdujących się na niskim, a także średnim

poziomie rozwoju odpowiedź na to pytanie musi być znacznie bardziej ostrożna. Ustalenie udziału inwestycji w dochodzie narodowym, w wyrażeniu finansowym (np. w złotych), nie oznacza tu jeszcze możliwości zrealizowania zamierzeń inwestycyjnych. Wynika to z niższego poziomu rozwoju oraz niedostatecznego zróżnicowania własnej produkcji przemysłowej i rolnej, a co za tym idzie, „pewnego" eksportu, który znajdzie zbyt na rynkach zagranicznych, zapewniając w ten sposób import towarów niezbędnych do realizacji zamierzeń inwestycyjnych. Innymi słowy, czynnikiem ograniczającym realizację zamierzeń inwestycyjnych, a więc i uzyskanie określonego tempa wzrostu dochodu narodowego oraz wymaganych proporcji rozwoju poszczególnych gałęzi produkcji, mogą być trudności w dostosowaniu rzeczowej struktury produkcji do potrzeb wynikających z zamierzeń inwestycyjnych, lub, co na to samo wychodzi, w zapewnieniu odpowiedniego wzrostu eksportu, który z kolei zabezpieczyłby sprowadzanie towarów z innych krajów. Czyżby problem ten był identyczny z zagadnieniem omówionym w rozdz. 1 albo z całkowitym brakiem pewnych surowców pochodzenia mineralnego lub płodów rolnych, czy też ze wspomnianym na wstępie tego rozdziału brakiem możliwości dostosowania w odpowiednim czasie struktury podaży do nowej struktury zapotrzebowania? Spróbujmy rozważyć go za pomocą kilku przykładów.

Bieżący plan pięcioletni zakłada bardzo wysokie tempo wzrostu produkcji chemicznej. Zadanie to wynika ze wzrastającego zapotrzebowania na produkty chemiczne, spowodowanego z kolei coraz szerszym zastosowaniem ich w różnych dziedzinach. Nawozy sztuczne i paliwa płynne, masy plastyczne i włókna syntetyczne — przykłady te wystarczają do stwierdzenia, że chemia należy do gałęzi przemysłu o największych perspektywach. Szybkie tempo rozwoju produkcji chemicznej wymaga nie tylko rozbudowy już istniejących zakładów produkcyjnych, lecz również, lub może przede wszystkim,

budowy nowych obiektów, i to przede wszystkim w zupełnie nowych dziedzinach produkcji chemicznej.

W związku z tym na rozwój przemysłu chemicznego przeznaczono znaczną część ogólnych nakładów na inwestycje, przewidzianych na lata 1961—1965. W planach rozwoju przemysłu maszynowego uwzględniono również potrzebę zwiększenia bądź uruchomienia produkcji różnego rodzaju maszyn i urządzeń chemicznych, niezbędnych do rozwoju tej gałęzi gospodarki narodowej. Nasze moce i doświadczenie produkcyjne w zakresie budowy maszyn i urządzeń chemicznych są jednak bardzo małe, zwłaszcza że zapotrzebowanie koncentruje się na zupełnie nowych dziedzinach, np. na wspomnianych masach plastycznych i włóknach syntetycznych. Możliwości dostarczenia chemii maszyn i urządzeń do budowy nowych obiektów przemysłowych są więc ograniczone. Dalsze zwiększenie nakładów inwestycyjnych na rozwój chemii czy produkcję maszyn i urządzeń chemicznych nie zmieni sytuacji. Na uruchomienie produkcji tych urządzeń, podobnie jak na budowę nowych obiektów przemysłu chemicznego, potrzeba czasu. Ograniczenia nie wynikają więc z braku środków finansowych na inwestycje, lecz ze względów organizacyjno-technicznych. Względy te mogą tworzyć barierę zmuszającą do ograniczenia w bieżącym pięcioleciu rozbudowy przemysłu chemicznego w pożądanych rozmiarach oraz do przesunięcia zamierzonego rozwoju tej gałęzi gospodarki narodowej do następnych planów pięcioletnich.

Weźmy drugi przykład. Założenia rozwoju gospodarki narodowej zwiększają zapotrzebowanie na stal i energię elektryczną, co z kolei wymaga wydatnego zwiększenia produkcji węgla energetycznego i koksu. Mamy w kraju bogate złoża węgla kamiennego i brunatnego, a także koksującego. I w tym przypadku przeznaczenie odpowiednich środków finansowych na rozwój kopalnictwa węgla bądź dalsze zwiększenie nakładów inwestycyjnych na ten cel nie stanowi dostatecznej gwarancji zwiększenia produkcji, pokrycia wspomnianego wyżej wzrostu

zapotrzebowania, a co za tym idzie — zabezpieczenia założonego tempa rozwoju gospodarki narodowej.

Budowa nowej kopalni trwa średnio od 6 do 12 lat. Zwiększenie środków finansowych na ten cel nie skróci tego okresu, gdyż zależy on również od czynników o charakterze techniczno-organizacyjnym. Dodatkowym elementem ograniczającym możliwości zwiększenia produkcji węgla mogą być, podobnie jak przy rozbudowie przemysłu chemicznego, trudności w zapewnieniu dostaw maszyn i urządzeń do budowy kopalni czy też ograniczona liczba inżynierów i robotników posiadających kwalifikacje w dziedzinie budowy kopalni węgla. A więc znów bariera techniczno-organizacyjna zmuszająca, mimo przeznaczenia na ten cel dostatecznych nakładów finansowych, do ograniczenia rozbudowy kopalnictwa węgla, czyli uzyskania zamierzonego wzrostu produkcji węgla dopiero w okresie następnych planów pięcioletnich. Nie trzeba chyba wskazywać, że powstający na tym tle niedobór bilansu energetycznego kraju, a także niedobór produkcji koksu ograniczać musi również ogólne tempo rozwoju gospodarki narodowej.

I trzeci przykład. Założone tempo rozwoju gospodarczego wymaga zwiększenia zatrudnienia, przewiduje się również, postępujący za wzrostem wydajności pracy, wzrost płac. Oznacza to, że w wyniku rozwoju gospodarczego zwiększy się efektywny popyt na środki konsumpcji, a więc również na artykuły rolno-spożywcze. W związku z tym znaczną część inwestycji przeznacza się na rozwój produkcji rolnej. Rolnictwo jest jednak poważnie uzależnione od warunków naturalnych, wskutek czego możliwości uzyskania szybkiego wzrostu produkcji są tu znacznie mniejsze niż w przemyśle przetwórczym. Osiągalny wzrost produkcji rolnej nie gwarantuje więc pokrycia zwiększającego się zapotrzebowania na artykuły żywnościowe. Ograniczać to może wzrost zatrudnienia i płac, hamując — mimo odpowiednich środków finansowych na rozwój rolnictwa — zamierzone tempo rozwoju gospodarki narodowej.

Z omówionych wyżej przykładów wynika, że realiza-

cja zamierzeń inwestycyjnych, które stanowią najważniejszy środek przystosowania struktury produkcji do nowej struktury zapotrzebowania, wymaga dostosowania struktury produkcji do potrzeb wynikających z tych zamierzeń. Takie dostosowanie uzależnione jest nie tylko od możliwości zwiększenia udziału inwestycji w dochodzie narodowym, lecz również od czynników techniczno-organizacyjnych w poszczególnych gałęziach produkcji, które tworzyć mogą bariery ograniczające tempo rozwoju gospodarczego. Bariery te, podobnie jak brak pewnych surowców pochodzenia mineralnego czy płodów rolnych oraz niemożność szybkiego przystosowania struktury produkcji do nowej struktury zapotrzebowania, mogą być przekroczone dzięki importowi potrzebnych towarów. Jest to dalszy element wzbogacający nasz dotychczasowy pogląd na znaczenie importu w gospodarce narodowej — pozwalający oceniać je nie statycznie, lecz z uwzględnieniem zachodzących zmian.

Z omówionych wyżej przykładów wynika również, że przekroczenie barier organizacyjno-technicznych — które powstają na tle szybkiego rozwoju gospodarczego w poszczególnych gałęziach produkcji — wymaga odpowiedniego tempa wzrostu importu, co z kolei powoduje konieczność powiększenia wpływów dewizowych za eksport własnych towarów. Innymi słowy, przekroczenie barier organizacyjno-technicznych, a więc uzyskanie określonego tempa wzrostu dochodu narodowego, uwarunkowane jest możliwością powiększenia wpływów za eksport. Czy warunek ten może być spełniony? Pytanie to skłania do zastanowienia się nad współzależnością między eksportem a rozwojem gospodarczym kraju.

Handel zagraniczny a pozainwestycyjne źródła wzrostu dochodu narodowego

W dążeniu do pokrycia zwiększonego zapotrzebowania na import, wynikającego z wysokiej stopy inwestycji i powstających na tym tle barier techniczno-organiza-

cyjnych, sięga się przede wszystkim do możliwości zwiększenia produkcji i eksportu towarów wytwarzanych w istniejących zakładach produkcyjnych[10]. W wielu przypadkach można uzyskać znaczny przyrost produkcji przy minimalnych nakładach lub w ogóle bez udziału środków inwestycyjnych. Możliwości te są nie wykorzystane, gdyż występujące moce produkcyjne przekraczają aktualne zapotrzebowanie rynku wewnętrznego. Przyczyny tej sytuacji leżą w omówionym wzroście zapotrzebowania na wyroby dziewiarskie i powstającej na tym tle nadwyżce mocy produkcyjnych w zakresie tkanin. Jeśli więc na towary te (np. tkaniny) jest popyt w innych krajach, jeśli mają one dobre wskaźniki opłacalności, a ich jakość odpowiada wymogom zagranicznych rynków zbytu, to przez zwiększenie produkcji w tych dziedzinach i przeznaczenie jej na eksport usuwa się ograniczenie wynikające z wąskich ram rynku wewnętrznego, a więc wyzwala się pozainwestycyjne źródła wzrostu produkcji. Zapewnia to pełniejsze lub całkowite wykorzystanie posiadanych mocy produkcyjnych, zwiększa wpływy za eksport, umożliwia wzrost importu, a zatem przekroczenie barier techniczno-organizacyjnych rozwoju gospodarczego.

Możliwości te na ogół nie wystarczają jednak na pokrycie wspomnianego wyżej wzrostu zapotrzebowania na import. W drugiej kolejności sięga się więc po towary, przy których wytwarzaniu dysponuje się również nadwyżkami mocy produkcyjnych ponad wewnętrzne zapotrzebowanie; jakość ich musi odpowiadać wymaganiom zagranicznych odbiorców, lecz nie mają one dobrych wskaźników opłacalności, a ich zbyt napotyka na silną konkurencję ze strony innych krajów. Czy należy utrzymać eksport takich towarów?

Zrezygnowanie z ich eksportu oznaczałoby ograniczenie produkcji do wielkości wynikającej z zapotrzebowania rynku wewnętrznego, czyli niepełne wykorzystanie posiadanych mocy produkcyjnych. W rezultacie stała pozycja, jaką są koszty ogólne, obciążyłaby zmniejszoną produkcję na rynek wewnętrzny, czyniąc ją stosunkowo

droższą. Dlatego też, analizując celowość utrzymania eksportu tych towarów, należy przeprowadzić rachunek opłacalności, również bez uwzględnienia kosztów ogólnych; jeśli wykaże on istotną poprawę opłacalności, to utrzymanie eksportu tych towarów można uznać za celowe.

Oba omówione wyżej przypadki ilustrują wpływ handlu zagranicznego na współczynnik *u* ze wzoru prof. Kaleckiego (patrz s. 42), a więc na pozainwestycyjne czynniki wzrostu dochodu narodowego. W pierwszym z nich handel zagraniczny umożliwia lepsze wykorzystanie posiadanych mocy produkcyjnych, wpływa zatem bezpośrednio na przyspieszenie wzrostu dochodu narodowego, zwiększając równocześnie wielkość wpływów dewizowych za eksport, powoduje także pośrednio przyspieszenie wzrostu dochodu narodowego poprzez zwiększenie możliwości importowych kraju. W drugim przypadku handel zagraniczny przeciwdziała pogorszeniu współczynnika *u*, a więc zmniejszeniu wpływu czynników pozainwestycyjnych na tempo wzrostu dochodu narodowego.

Są jednak towary, które nie mają perspektyw eksportowych ze względu na ograniczone możliwości zbytu za granicą, poziom uzyskiwanych cen czy wreszcie opłacalność. Pokrywanie wzrastających potrzeb importowych, wynikających z dążenia do przekroczenia barier techniczno-organizacyjnych, towarami o gorszych wskaźnikach opłacalności pogarsza efektywność handlu zagranicznego, a przez to odbija się ujemnie na tempie wzrostu dochodu narodowego. Podobne skutki powoduje dążenie do wydatnego zwiększenia eksportu towarów masowych, których udział w eksporcie światowym jest już dość znaczny, a sytuacja na rynkach zagranicznych nie wykazuje nadwyżki popytu nad zapotrzebowaniem. Pogorszenie wyników cenowych może tu być spowodowane dążeniem do ilościowego zwiększenia eksportu danego towaru tam, gdzie był on już eksportowany, co prowadzi zazwyczaj do obniżenia poziomu uzyskiwanych cen. Pogorszenie to może być również wynikiem rozszerzenia

eksportu tych towarów na kraje, w których uzyskuje się niższe ceny.

Wszystko to wskazuje, że wpływ handlu zagranicznego na wzrost dochodu narodowego przy zastosowaniu środków pozainwestycyjnych nie jest nieograniczony, że nie każdy towar może i powinien być eksportowany, nawet jeśli możliwości jego produkcji przekraczają wewnętrzne zapotrzebowanie. Lepsze wykorzystanie posiadanych mocy produkcyjnych nie wystarcza na pokrycie zwiększonego zapotrzebowania gospodarki narodowej na import, wynikającego z założeń rozwoju gospodarki, z zamierzeń w dziedzinie inwestycji. Pokrycie tego zapotrzebowania wymaga również budowy nowych lub rozbudowy istniejących zakładów wytwórczych do celów eksportowych, a więc uzależnione jest z kolei od nakładów inwestycyjnych.

Handel zagraniczny a efektywność nakładów inwestycyjnych

Inwestycje przeznaczone na rozwój eksportu są częścią składową ogólnych nakładów inwestycyjnych kraju, dlatego też trzeba je rozpatrywać łącznie. Przeznaczenie określonych kwot na zwiększenie eksportu wiąże się ściśle z podziałem ogólnej sumy nakładów inwestycyjnych między różne gałęzie gospodarki, a w ich ramach na rozwój produkcji poszczególnych towarów, oraz z wyborem najbardziej efektywnych wariantów uzyskania produkcji określonych dóbr. Spróbujmy zastanowić się nad rolą handlu zagranicznego w obu wspomnianych wyżej przekrojach.

Badania efektywności inwestycji na potrzeby rynku wewnętrznego przeprowadza się na podstawie następującego wzoru[11]:

$$E = \frac{\frac{1}{T} \cdot I(1+q_2 n_2) K_p}{P}.$$

We wzorze tym $\frac{1}{T}$ oznacza współczynnik oprocento-

wania nakładów inwestycyjnych, I — wartość nakładów inwestycyjnych $1+q_2 n_2$ — współczynnik zamrożenia środków inwestycyjnych wyrażający czas niezbędny do realizacji danej inwestycji (od rozpoczęcia budowy do uzyskania nowej produkcji), K — koszty przedsiębiorstwa, P — wielkość produkcji, którą uzyska się z danej inwestycji, wyrażoną w jednostkach naturalnych (w tonach, sztukach, metrach itp.). Jeśli chodzi o inwestycje na potrzeby rynku wewnętrznego, porównuje się tu nakłady inwestycyjne wraz z kosztami przetwórstwa z określonymi efektami rzeczowymi (x ton stali, y sztuk obrabiarek, z metrów tkanin itp.).

Kryterium efektywności inwestycji podejmowanych w celu zwiększenia eksportu jest inne. Uzyskanie efektu rzeczowego schodzi tu na dalszy plan, nie chodzi przecież bezpośrednio o uzyskanie określonych dóbr, ale o wielkość środków płatniczych, które umożliwią dopiero zwiększenie importu potrzebnych towarów. Dlatego też, przy analizie efektywności inwestycji podejmowanych na potrzeby handlu zagranicznego, porównuje się nakłady inwestycyjne wraz z kosztami przetwórstwa (licznik podanego wyżej wzoru nie ulega więc zmianie) z wpływami dewizowymi za eksport towarów uzyskanych dzięki poniesionym inwestycjom (w mianowniku, zamiast określonego efektu rzeczowego, wprowadza się wpływy dewizowe). Obliczenia wpływów dewizowych nie można, oczywiście, robić na podstawie bieżącej sytuacji na rynkach zagranicznych, ze względu na to, że towary, o które chodzi, będą przedmiotem eksportu dopiero po zakończeniu budowy bądź rozbudowy danego obiektu produkcyjnego, a więc za kilka lat. Dlatego też, w celu oszacowania przyszłych wpływów dewizowych, trzeba dysponować prognozą rozwoju koniunktury eksportowej na dany towar, która uwzględniać musi ocenę przyszłej chłonności rynków zagranicznych, ocenę tendencji kształtowania się cen itp.

Na podstawie wskaźników efektywności inwestycji na potrzeby rynku wewnętrznego i handlu zagranicznego można przeprowadzić konkretne rachunki porównawcze.

Chodzi o ustalenie, czy bardziej opłacalna jest rozbudowa danej dziedziny produkcji, czy też zrezygnowanie z dalszego jej rozwoju, uzupełnienie brakujących towarów za pomocą importu oraz przeznaczenie wyzwolonych w ten sposób nakładów inwestycyjnych na rozbudowę innej dziedziny produkcji, w której nakłady inwestycyjne zapewnią większe wpływy dewizowe.

Wspomniane wyżej rachunki mają poważne znaczenie dla ustalania prawidłowego tempa rozwoju gospodarczego. Jeśli na ich podstawie okaże się, że pożądane wpływy za eksport można będzie uzyskać przez skierowanie nakładów inwestycyjnych do gałęzi gospodarki narodowej wykazujących niską kapitałochłonność inwestycji oraz krótki cykl budowy nowych obiektów (należy do nich większość przetwórczych gałęzi produkcji), wpłynie to na poprawę efektywności ogólnej sumy nakładów inwestycyjnych. Inwestycje skierowane na potrzeby handlu zagranicznego będą bowiem obniżać średnią kapitałochłonność ogólnej sumy inwestycji, a jak już wiemy (por. s. 43), im niższa jest kapitałochłonność inwestycji, tym wyższy przyrost dochodu narodowego z tej samej sumy nakładów inwestycyjnych. Innymi słowy, uwzględnienie potrzeb eksportu przy podziale ogólnej sumy nakładów inwestycyjnych na poszczególne gałęzie gospodarki narodowej może zapewnić: nie tylko pożądany wzrost wpływów dewizowych, lecz również ograniczenie nakładów na kapitałochłonne gałęzie gospodarki narodowej (należy do nich większość gałęzi produkcji o charakterze surowcowym), sprowadzenie wytworów tych gałęzi produkcji z innych krajów, opłacanie ich eksportem towarów własnych, uzyskanych przez zainwestowanie środków w te gałęzie produkcji, które wykazują niższą kapitałochłonność inwestycji. Bez handlu zagranicznego możliwość ta nie istnieje, gdyż podział inwestycji między poszczególne gałęzie gospodarki narodowej zależny jest tylko od względów bilansowych (np. dla zwiększenia produkcji pralek czy lodówek trzeba budować nie tylko fabryki tych wyrobów, lecz również kopalnie dostarczające niezbędną do tej pro-

dukcji miedź, rudę żelazną, wyroby hutnicze itd.). Dla tempa ogólnego rozwoju gospodarczego ogromne znaczenie ma wpływ handlu zagranicznego na efektywność ogólnej sumy nakładów inwestycyjnych.

Uwzględnienie handlu zagranicznego może mieć również istotny wpływ na wybór najbardziej efektywnych wariantów budowy poszczególnych obiektów inwestycyjnych. Jeśli np. uwzględnia się możliwości eksportu, a nie tylko produkcji na rynek wewnętrzny, rozmiary nowo budowanych zakładów mogą być doprowadzone do optimum techniczno-ekonomicznego, można również rozwinąć ich specjalizację. Są to bardzo ważne czynniki decydujące o efektywności inwestycji, a więc i o tempie wzrostu dochodu narodowego.

Omówiony wyżej wpływ handlu zagranicznego na efektywność inwestycji nie jest jednak nieograniczony. Gdy przyjęte tempo rozwoju gospodarki dyktuje szybki wzrost zapotrzebowania na import, możliwości te mogą zostać niewykorzystane. Wydatne i szybkie powiększenie wpływów za eksport napotykać może bowiem na takie czynniki ograniczające, jak: trudności na rynkach zagranicznych w zbycie towarów, których eksport może być szybko zwiększony bez wydatnego obniżenia cen (obniżenie cen powoduje, że wpływy dewizowe za wzrastający eksport rosną nieproporcjonalnie do jego wzrostu ilościowego lub nie zwiększają się w ogóle); trudności w zapewnieniu szybkiego wzrostu produkcji tych towarów, które posiadają dobre wskaźniki efektywności, co obniżać będzie ogólną efektywność eksportu itp.

W rezultacie wspomniane wyżej bariery techniczno-organizacyjne poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej mogą być tylko pozornie przekroczone. W rzeczywistości przesuną się one w sferę obrotów handlowych z zagranicą. Barierą rozwoju gospodarki narodowej stanie się handel zagraniczny, co będzie się przejawiać w napiętej sytuacji płatniczej, w trudnościach zbilansowania wzrastających potrzeb importowych wzrostem eksportu realizującym zarówno postulat zbytu, jak i opłacalności dewizowej.

W tych warunkach możliwość uzyskania pożądanego wzrostu wpływów za eksport, dzięki nakładom inwestycyjnym na rozwój produkcji w gałęziach o niskiej kapitałochłonności i krótkim cyklu budowy obiektów, może się okazać niewystarczająca, zmuszając do nasilenia eksportu towarów, których produkcja wymaga kapitałochłonnych nakładów inwestycyjnych. Wpływałoby to na zwiększenie średniej kapitałochłonności ogólnej sumy nakładów inwestycyjnych bądź ograniczając tempo wzrostu, bądź też — przy utrzymaniu danej stopy inwestycji — zmuszając do ograniczenia konsumpcji.

* * *

Omówione wyżej współzależności między handlem zagranicznym i rozwojem gospodarczym ukazują bardziej wszechstronnie rolę, jaką handel zagraniczny pełni w gospodarce narodowej. Porównanie między zdjęciem fotograficznym i filmem, od którego rozpoczęliśmy ten rozdział, nie było więc metaforą. Współzależności te ukazały dokładniej pozytywny wpływ handlu zagranicznego na rozwój gospodarczy. Świadczą one jednak, że wpływ ten nie jest nieograniczony, gdyż zabezpieczenie odpowiednimi wpływami za eksport wysokiego tempa wzrostu zapotrzebowania na import, wynikające z przyjęcia wysokiego tempa rozwoju gospodarczego, powodować może nie tylko zniweczenie pozytywnego wpływu handlu zagranicznego na wzrost, lecz również bezekwiwalentny odpływ dochodu narodowego za granicę, ze szkodą dla rozwoju gospodarki narodowej. Wskazuje to, że nie ma bezpośredniego związku między wysokim tempem wzrostu obrotów handlowych z zagranicą a ich pozytywnym wpływem na rozwój gospodarczy, że nie każde tempo wzrostu handlu zagranicznego jest korzystne dla rozwoju gospodarki.

3

Bilans handlowy i płatniczy

Obroty towarowe a obroty płatnicze

W okresie powojennym nastąpił dynamiczny rozwój gospodarki narodowej. Rozwojowi temu towarzyszył wydatny wzrost wymiany towarowej z zagranicą. Jest to naturalna konsekwencja roli, jaką odgrywa handel zagraniczny w naszej ekonomice. W roku 1962 wartość obrotów handlu zagranicznego w cenach bieżących (chodzi tu o wartość wszystkich sprowadzonych z zagranicy i wyeksportowanych towarów) wyniosła 14,1 mld zł dewizowych (ponad 3,5 mld dolarów) i wzrosła, w porównaniu z rokiem 1949, o 182%, a więc blisko trzykrotnie. Godny podkreślenia jest przy tym fakt, że w ostatnich latach następowało przyspieszenie dynamiki rozwoju handlu zagranicznego. Jeżeli np. w latach 1949—1955 średnioroczny wzrost obrotów wynosił 6,7%, to w latach 1955—1962 uległ on zwiększeniu do 9,6%. Zupełnie inaczej przedstawiała się sytuacja przed wojną, kiedy po krótkim okresie powolnego wzrostu obrotów w latach 1925—1929 (zwiększyły się one w tym czasie zaledwie o 20%) zaczął następować stały ich regres (w 1938 r. wielkość obrotów osiągnęła jedynie 42% poziomu z 1929 r.). Dno tego spadku przypadło na lata 1933—1935.

Handel zagraniczny rozwija się obecnie w Polsce

szybciej niż dochód narodowy i produkcja materialna. Dzięki temu m. in. zwiększa się rola Polski w międzynarodowym podziale pracy, rośnie jej udział w handlu światowym. W latach 1938—1961 import światowy (w cenach bieżących) zwiększył się 4,4 razy. W tym samym czasie import realizowany przez Polskę wzrósł 5,9 razy. Podobne zjawisko nastąpiło po stronie eksportu: przy wzroście wywozu światowego 4,6 razy, wywóz z Polski zwiększył się 5,7 razy.

Na powojenny wzrost obrotów polskiego handlu zagranicznego złożyło się zarówno zwiększenie eksportu, jak i importu. Wzrost eksportu w latach 1949—1962 wyniósł 264,5% (średnio 7,8% rocznie), a importu — 298,1% (średnio 8,8% rocznie). Import rozwijał się zatem szybciej niż eksport. Stwierdzenie to ma istotne znaczenie dla oceny kształtowania się bilansu obrotów handlu zagranicznego, zarówno w jego ujęciu towarowym, jak i płatniczym.

Zacznijmy od strony towarowej, a więc bilansu obrotów handlowych, który stanowi zestawienie wartości to-

Tablica 3

Bilans handlowy Polski w latach 1949–1962 (w mln zł dewizowych, w cenach bieżących)

Lata	Obroty	Import	Eksport	Saldo	Stopień pokrycia importu eksportem w %
1949	5000,1	2529,8	2475,3	−54,5	97,8
1950	5209,6	2672,6	2537,0	−135,6	94,8
1951	6743,2	3696,6	3046,6	−650,0	82,4
1952	6553,6	3451,9	3101,7	−350,2	89,9
1953	6420,9	3097,0	3323,9	+226,9	107,3
1954	7090,4	3615,2	3475,2	−140,0	96,1
1955	7405,9	3727,2	3678,7	−48,5	98,7
1956	8026,4	4087,4	3939,0	−148,4	96,4
1957	8906,0	5006,1	3899,9	−1106,2	77,9
1958	9144,8	4907,3	4237,5	−669,8	86,4
1959	10258,9	5678,4	4580,5	−1097,9	80,7
1960	11282,0	5979,9	5302,1	−677,8	88,7
1961	12761,1	6746,8	6014,3	−732,5	89,1
1962	14126,1	7541,6	6584,5	−957,1	87,3

warów importowanych i eksportowanych w danym czasie. Bilans ten może być zrównoważony (jeśli wartość eksportu równa się wartości importu), dodatni (jeśli wartość eksportu jest większa niż wartość importu) i ujemny (jeśli wartość importu przekracza wartość eksportu).

Bilans handlowy Polski w powojennym okresie rozbudowy gospodarczej był na ogół ujemny, a więc charakteryzował się nadwyżką importu nad eksportem. Ilustrują to dane tablicy 3.

Jedynie w 1953 r. Polska miała dodatni bilans handlowy, we wszystkich pozostałych latach natomiast ujemny, przy czym nadwyżka importu nad eksportem przybierała szczególnie duże rozmiary w latach 1956—1962. W żadnym z tych lat stopień pokrycia importu eksportem nie przekraczał 90%[12]. W sumie w okresie od 1949 do 1962 r. nadwyżka importu nad eksportem wyniosła 6,5 mld zł dewizowych, a więc kwotę równą wartości całego eksportu zrealizowanego w roku 1962.

Metody równoważenia bilansu płatniczego

W jaki sposób został pokryty ten deficyt? Dzięki czemu możliwe jest dokonywanie importu przekraczającego pod względem wartości eksport? Aby odpowiedzieć na te pytania, trzeba wyjść poza analizę bilansu handlowego.

Stosunki gospodarcze między poszczególnymi krajami nie ograniczają się jedynie do wymiany towarów. Powszechnym zjawiskiem jest np. fakt świadczenia przez jedno państwo rozmaitych usług na rzecz innego państwa. Wiadomo, że Polska, ze względu na swoje położenie geograficzne, świadczy znaczne usługi transportowe na rzecz Związku Radzieckiego, Niemieckiej Republiki Demokratycznej, Czechosłowacji i innych krajów. Z drugiej strony, my również dokonujemy przewozu towarów środkami transportu innych państw. Istnieją kraje, które specjalizują się w transporcie morskim, mają bardzo rozbudowaną flotę handlową, zdolną do dokonania znacz-

nie większych przewozów niżby to wynikało z potrzeb ich własnego handlu zagranicznego i czerpią z tego tytułu pokaźne dochody w postaci wpływów za transport do innych krajów. W ten sposób dochody płynące ze świadczenia usług mogą stanowić jedno ze źródeł finansowania obrotów innego rodzaju.

Nie wykluczone są oczywiście i takie przypadki, kiedy saldo obrotów usługowych danego kraju jest ujemne. Jeżeli jednocześnie kraj ten ma ujemny bilans handlowy, to zrównoważenie łącznych obrotów płatniczych z partnerami zagranicznymi staje się dla niego jeszcze trudniejsze. Tak np. przedstawiała się do niedawna sytuacja Polski w obrotach z krajami kapitalistycznymi, w których — głównie na skutek niedostatecznej jeszcze zdolności przewozowej naszej floty handlowej — występował deficyt obrotów usługowych. Odwrotnie natomiast wygląda sprawa w obrotach z krajami socjalistycznymi, gdzie ujemne saldo obrotów handlowych (nb. na te właśnie kraje przypada przeważająca część deficytu bilansu handlowego Polski) jest częściowo pokrywane wpływami z tytułu usług transportowych.

W wielu krajach znaczna część środków potrzebnych na zakup towarów importowanych może pochodzić z wpływów uzyskiwanych od turystów zagranicznych. Wystarczy tu chociażby wspomnieć Włochy, Francję czy Grecję.

W stosunkach między krajami kapitalistycznymi istotnym czynnikiem kształtowania wpływów i wydatków mogą być ruchy kapitałów (np. przekazywanie zysków przedsiębiorstw zlokalizowanych w krajach słabo rozwiniętych do państw metropolitalnych).

Istnieje jeszcze wiele innych źródeł środków oraz pozycji wydatkowych, które wpływają na ostateczne kształtowanie się rozliczeń między poszczególnymi krajami. Można tu wymienić m. in. odszkodowania z różnych tytułów, np. odszkodowania indemnizacyjne związane z upaństwowieniem własności innego państwa, odszkodowania z tytułu strat spowodowanych przez wojnę (reparacje), płatności na rzecz obywateli obcych państw

(renty), składki z racji przynależności do organizacji międzynarodowych i wiele innych.

Wszystko to jednak może nie prowadzić do zrównoważenia płatności. W jaki sposób można je więc osiągnąć? Wróćmy jeszcze raz do obrotów towarowych. Wartość towarów importowanych i wyeksportowanych w danym okresie z kraju nie musi bynajmniej odpowiadać rzeczywistym wydatkom i wpływom pieniężnym wyrażonym w określonej walucie. Możliwe np., że wysokość wpływów za eksport będzie mniejsza od jego wartości, i odwrotnie — że wydatki na import nie będą się równać wartości przywiezionych w danym czasie towarów. Dzieje się tak dlatego, że w handlu międzynarodowym stosowana jest szeroko forma kredytowanych zakupów i sprzedaży, szczególnie rozpowszechniona w obrotach maszynami i urządzeniami, ale często rozciągająca się również na inne towary. Źródłem pokrycia deficytu bilansu handlowego mogą zatem być kredyty, przy czym należy stwierdzić, że w naszych warunkach, wobec stosunkowo małego znaczenia obrotów pozatowarowych, było to — jak dotychczas — jedno z głównych źródeł finansowania niedoboru w obrotach towarowych. (Bardzo często zdarza się, że kraj korzystający z kredytów jednocześnie ich udziela. O tym, czy kredyty równoważą bilans handlowy czy też nie, decyduje ich saldo).

Jak z tego widać, w stosunkach między poszczególnymi krajami mogą występować zobowiązania i należności płatnicze z wielu rozmaitych tytułów. Zestawienie wszelkich wpływów i wydatków, zarówno z tytułu wymiany towarowej, jak i obrotów usługowych, kredytowych i innych, jest bilansem płatniczym danego kraju. W odróżnieniu od handlowego, bilans płatniczy musi być w ostatecznym rachunku zrównoważony. Jeśli bowiem bieżące wydatki przekraczają wpływy, wówczas trzeba zwiększyć zadłużenie kraju przez wykorzystanie kredytów bądź uszczuplić posiadane rezerwy dewizowe, jeśli zaś wpływy są wyższe od wydatków, następuje gromadzenie rezerw.

Wspomnieliśmy już, że w pokrywaniu deficytu obrotów towarowych Polski z zagranicą istotną rolę odgry-

wają kredyty. Chodzi tu przede wszystkim o długoterminowe kredyty handlowe[13], których spłaty rozłożone są na wiele lat (od kilku nawet do kilkudziesięciu).

Nie zaciągając kredytów zarówno o charakterze inwestycyjnym (przeznaczonych przede wszystkim na zakup kompletnych obiektów, maszyn i urządzeń), jak i konsumpcyjnym (umożliwiających zwiększenie importu artykułów rynkowych), nie moglibyśmy pomyślnie realizować zakrojonych na szerszą skalę programów rozwoju gospodarki narodowej, w tak szybkim tempie uprzemysławiać kraju i — co również ma doniosłe znaczenie — nie zdołalibyśmy podjąć skutecznych kroków zmierzających do likwidacji bądź złagodzenia skutków pewnych dysproporcji rozwoju gospodarczego, które występowały w minionych latach. Nie ulega wątpliwości, że kredyty zagraniczne, z których korzystała i korzysta Polska, odegrały doniosłą rolę w rozwiązywaniu wielu istotnych problemów gospodarczych. Pochodzą one w znacznej części z krajów socjalistycznych, zwłaszcza zaś ze Związku Radzieckiego, udzielającego nam w ten sposób wydatnej pomocy w rozwoju gospodarki. Dzięki kredytom radzieckim mogliśmy wybudować wiele potężnych obiektów, odgrywających obecnie doniosłą rolę w produkcji przemysłowej kraju. Niemałe znaczenie dla gospodarki polskiej miały także radzieckie dostawy kredytowe zbóż i innych towarów.

Polska korzystała z kredytów radzieckich dosłownie od pierwszych dni po odzyskaniu niepodległego bytu państwowego. Już w roku 1944 ZSRR dostarczał Polsce, na warunkach nie oprocentowanego kredytu, takich towarów, jak: węgiel, mąka, sól, nafta, mydło, herbata i in. Dla wyniszczonego, częściowo dopiero wyzwolonego i znajdującego się jeszcze w stanie wojny kraju dostawy te miały doniosłe znaczenie. W następnych latach skala kredytów radzieckich, uległa znacznemu zwiększeniu. W roku 1947 ZSRR dostarczył Polsce na warunkach kredytowych znacznych ilości zbóż, udzielając jej jednocześnie pożyczki finansowej wartości 29 mln dolarów w złocie.

W styczniu 1948 r. oba kraje podpisały wieloletnią umowę handlową obejmującą lata 1948—1952. Jednocześnie podpisano porozumienie, na mocy którego ZSRR udzielił Polsce kredytu na dostawy sprzętu inwestycyjnego wartości 450 mln dolarów, oprocentowanego na 2%. Kredyt ten został następnie (w 1950 r.) zwiększony o dalsze 100 mln dolarów.

Kolejny kredyt został nam przyznany przez ZSRR w 1956 r. Opiewał on na kwotę 275 mln dolarów i został m. in. zużyty na zakup ponad 1 mln ton zboża. Jednocześnie ZSRR, dążąc do pełnej normalizacji stosunków handlowych z Polską, umorzył dotychczasowe zadłużenie naszego kraju w wysokości ok. 500 mln dolarów.

Na podstawie kredytów zaciąganych w innych krajach socjalistycznych (Czechosłowacja, NRD) rozwija się m.in. nasz przemysł węglowy i kopalnictwo miedzi oraz siarki.

Polska jest jednocześnie kredytodawcą w stosunku do niektórych krajów socjalistycznych.

Ostatnio w naszych kredytach zagranicznych zwiększył się udział kredytów pochodzących z krajów kapitalistycznych, zwłaszcza ze Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej. Są to długoterminowe kredyty przeznaczone przede wszystkim na zakup artykułów rolno-spożywczych (m. in. zbóż i bawełny), a częściowo także na zakup sprzętu inwestycyjnego.

Od roku 1957 do 1963 Stany Zjednoczone sześciokrotnie udzieliły Polsce kredytów na zakup artykułów rolno-spożywczych (przede wszystkim zbóż) na łączną kwotę blisko 480 mln dolarów. Kredyty te nie są oprocentowane i mają być spłacane przez 30 lat.

Polska korzysta także z kredytów udzielanych przez amerykański Bank Eksportowo-Importowy (Eximbank); kredyty te opiewają na 20 lat z pięcioletnią karencją (zwłoką), a ich oprocentowanie wynosi 4,5%. W ramach tych kredytów dokonywano zakupów sprzętu inwestycyjnego, płodów rolnych, a ponadto służą one do pokrywania wydatków frachtowych. Są jednak znacznie mniejsze niż kredyty, w ramach których dokonuje się zakupów amerykańskich nadwyżek rolnych.

W ostatnich latach kredyty udzielane przez Stany Zjednoczone na zakup nadwyżek rolnych są wiązane z obowiązkiem dokonywania w tym kraju określonych zakupów gotówkowych. Na przykład umowa kredytowa z dnia 1. II. 1963 r., przewidująca udzielenie Polsce kredytu w wysokości 51,6 mln dolarów, zawiera jednocześnie klauzulę zobowiązującą Polskę do zakupów gotówkowych w kwocie ok. 18 mln dolarów.

Rosnące zadłużenie Polski wobec Stanów Zjednoczonych oraz wiązanie dostaw kredytowych z zakupami gotówkowymi wymaga zabezpieczenia należytych perspektyw rozwoju naszego eksportu do tego kraju. Chodzi tu przede wszystkim o stworzenie normalnych warunków wzajemnej wymiany, o zrównanie praw eksporterów polskich z innymi. Do kwestii tej wrócimy jeszcze w dalszych rozdziałach.

Stany Zjednoczone nie są jedynym krajem kapitalistycznym udzielającym Polsce kredytów. Zakupów kredytowych dokonujemy również gdzie indziej, np. w Kanadzie (zboża).

W obrotach i rozliczeniach międzynarodowych, oprócz długoterminowych, występują również kredyty krótkoterminowe, obejmujące okres od 3 do 9 miesięcy. Jak już pisaliśmy w rozdz. 2, odgrywają one jednak inną rolę niż kredyty długoterminowe. Rozpatrzmy to jednak na konkretnym przykładzie.

Wielkość obrotów handlowych w danym roku może — po uwzględnieniu salda innych obrotów — zabezpieczać równowagę płatniczą kraju. Zrównoważenie obrotów płatniczych w skali całego roku nie musi być jednak równoznaczne ze zbilansowaniem płatności w okresach krótszych (np. w poszczególnych miesiącach czy kwartałach). Byłoby to możliwe tylko wówczas, gdyby zarówno wpływy, jak i wydatki rozkładały się równomiernie na cały rok. Jednak w praktyce na ogół się to nie zdarza.

W eksporcie polskim do krajów kapitalistycznych stosunkowo wysoki udział mają artykuły rolno-spożywcze. Ich eksport nie jest rytmiczny. Naturalny cykl produk-

cji rolnej powoduje koncentrację tego eksportu głównie w drugiej połowie roku. Eksport niektórych innych artykułów ma także charakter sezonowy, tzn. nie rozkłada się równomiernie, lecz jest realizowany w określonych porach roku (dotyczy to np. produktów drzewnych, jak tarcica, których wywóz, podobnie jak eksport wielu artykułów rolno-spożywczych, przypada w większości na II półrocze). Tymczasem normalne funkcjonowanie gospodarki narodowej wymaga rytmicznego zaopatrywania jej w środki produkcji — również i te, które pochodzą z importu. Dlatego bardzo często konieczne jest wyprzedzanie wpływów eksportowych wydatkami importowymi: trzeba kupować wcześniej, sprzedawać natomiast później. Do równoważenia powstających z tego tytułu okresowych niedoborów płatniczych służą właśnie m. in. kredyty krótkoterminowe.

Zanim towary importowane znajdą się w produkcji, muszą niekiedy przebyć długą drogę od dostawcy do nabywcy. Zależy ona od tego, gdzie dokonuje się zakupu — w krajach odległych czy bliskich. Dla nabywcy, nie posiadającego nadmiaru środków płatniczych, nie jest obojętne, kiedy musi płacić za zakupione towary. Korzystniej jest dla niego, jeśli płaci za towar już sprowadzony do kraju, który może być aktywnie zaangażowany w produkcji, a nie za znajdujący się jeszcze w drodze. Finansowanie zakupów towarów o długim okresie transportu stanowi właśnie jedną z najważniejszych funkcji kredytu krótkoterminowego. Kredyt ten jest więc narzędziem zapewnienia bieżącej równowagi płatniczej. Celowość korzystania z niego wiąże się z sezonowością importu i eksportu oraz z czasem transportu. Nie powinien on natomiast służyć do pokrywania deficytu bilansu handlowego w ogóle, ponieważ z reguły jest udzielany na warunkach gorszych niż inne kredyty (chodzi tu zwłaszcza o wysokość oprocentowania).

Jak już niejednokrotnie podkreślaliśmy, kredyty wywierają wpływ na rozwój gospodarki. Jednak korzystanie z nich oznacza zwiększenie środków, którymi dysponujemy w danym okresie, kosztem uszczuplenia ich

w latach następnych, gdy gospodarkę zaczną obciążać rosnące spłaty zaciągniętych pożyczek. Zadłużenia kraju nie można zwiększać ponad określone granice. Nie rezygnując z kredytów w ogóle — bowiem korzystanie z nich przez kraj o dynamicznie rozwijającej się gospodarce, a więc tworzącej niejako naturalne źródła pokrycia pożyczek — jest zjawiskiem w pełni uzasadnionym i normalnym — trzeba je jednak utrzymać w takich granicach, aby nie dopuszczać do nadmiernego obciążenia gospodarki spłatami w późniejszych okresach. Z tego punktu widzenia należy m. in. rozpatrywać przeszłościowy program rozwoju obrotów handlu zagranicznego. Jeśli stan zadłużenia kraju ma ulec zmniejszeniu, to konieczna jest poprawa salda obrotów handlowych, wygospodarowanie nadwyżki eksportu nad importem. Eksport bowiem powinien zapewnić środki nie tylko na pokrycie bieżących potrzeb importowych, lecz także na spłatę kredytów. Poprawa salda obrotów towarowych jest tym bardziej konieczna, jeśli kraj zamierza rozszerzyć zakres udzielanych przez siebie kredytów, co w naszych warunkach staje się niezbędne wobec zwiększenia udziału w eksporcie sprzętu inwestycyjnego, sprzedawanego zazwyczaj na warunkach kredytowych.

Dążenie do uzyskania dodatniego bilansu handlowego jest wreszcie konieczne po to, aby można było zgromadzić należytą rezerwę dewizową. Nie posiadając w ogóle lub mając małą rezerwę dewizową trudno prowadzić przemyślaną i racjonalną gospodarkę. Powstają wtedy sytuacje, które uniemożliwiają wykorzystanie koniunktury i zmuszają z jednej strony do sprzedaży posiadanych towarów wtedy, gdy ceny nie kształtują się najkorzystniej, i z drugiej strony — do zakupu potrzebnych gospodarce towarów nie wówczas, kiedy ceny są najniższe, lecz gdy znajdą się fundusze na ten cel. Brak rezerw może prowadzić i często prowadzi do paradoksalnych zjawisk: kraj cierpiący na niedobór środków płatniczych gospodaruje nimi gorzej niż kraj dysponujący względną obfitością tych środków. Nie jest to jed-

nak na ogół wynik nieumiejętności gospodarowania, lecz rezultat obiektywnej niemożności racjonalnego działania

Potrzeba zabezpieczenia środków na pokrycie bieżących potrzeb importowych (czyli stworzenie normalnych warunków dalszego szybkiego rozwoju gospodarki narodowej), na spłatę uprzednio zaciągniętych kredytów, na rozszerzenie eksportu maszyn i urządzeń, na zgromadzenie odpowiednich rezerw, wyjaśnia, dlaczego podstawowym problemem naszego handlu zagranicznego jest obecnie wygospodarowanie nadwyżki eksportu nad importem, uzyskanie aktywnego salda bilansu handlowego, zwłaszcza w obrotach z krajami kapitalistycznymi, gdzie — jak dotąd — saldo obrotów pozatowarowych jest ujemne.

Systemy rozliczeń międzynarodowych

W międzynarodowych obrotach handlowych stosowane są różne systemy rozliczeń. Często spotykamy się z takimi określeniami, jak: obroty wolnodewizowe, clearing dwustronny, clearing wielostronny. Określenia te dotyczą właśnie poszczególnych systemów rozliczeń międzynarodowych. Na czym polegają te systemy, jakie są między nim różnice?

Podstawowym warunkiem wymiany towarowej we współczesnym społeczeństwie jest istnienie pieniądza jako powszechnego ekwiwalentu, porównywalnego ze wszystkimi towarami. Jak wiadomo, każdy kraj posiada własny system pieniężny, obowiązujący na jego terenie, ale nie dotyczący innych krajów. Dlatego warunkiem wymiany towarowej między różnymi krajami jest istnienie pieniądza światowego, do którego można by przyrównać pieniądz poszczególnych krajów. Pieniądzem takim, ukształtowanym w toku rozwoju historycznego, jest złoto. Nie oznacza to jednak, że transakcje między poszczególnymi krajami muszą się dokonywać za pomocą transferu (wzajemnego przekazywania sobie) złota w po-

staci kruszcu. Wystarczy bowiem, aby banknoty będące przedmiotem obiegu w danym kraju mogły być wymieniane na złoto i aby istniała swoboda międzynarodowego obrotu złotem. W takich warunkach tylko ostateczne rozliczenie między krajami musi dokonać się w złocie, w poszczególnych transakcjach natomiast możliwe jest wykorzystywanie środków reprezentujących złoto, a więc banknotów i dewiz, przy czym przez dewizy należy rozumieć wszelkie należności zagraniczne uznane jako środek płatniczy w obrocie zagranicznym. Mogą to być weksle, czeki, przekazy bankowe itp. Jeśli np. importer z kraju A chce nabyć jakiś towar u eksportera z kraju B, nie musi mu za to płacić bezpośrednio w złocie. Wystarczy, jeśli znajdzie w swoim kraju kogoś, kto posiada należności w kraju B, nabędzie je od niego za walutę własnego kraju i postawi do dyspozycji swojego kontrahenta.

System rozliczeń międzynarodowych opartych na płatności omawianymi środkami nazywa się systemem wolnodewizowym. Obroty Polski z wieloma krajami kapitalistycznymi, zwłaszcza rozwiniętymi pod względem gospodarczym, dokonują się właśnie na tej zasadzie. Ponieważ waluta polska nie jest wymienialna na złoto, przeto w obrotach z tzw. krajami wolnodewizowymi musimy operować należnościami zagranicznymi obliczanymi w walucie tych krajów.

Obok systemu rozliczeń wolnodewizowych szeroko stosowany jest obecnie systemem rozliczeń clearingowych nie wymagający angażowania dewiz. Rozliczenia clearingowe mogą być dwustronne (bilateralne) i wielostronne (multilateralne).

Jak już powiedzieliśmy, rozliczenia clearingowe odbywają się bez użycia dewiz w pokrywaniu zobowiązań i należności. Rozliczenia te prowadzi się w walucie krajowej za pośrednictwem powołanych do tego banków. Jeżeli np. eksporter z kraju A posiada należności w kraju B, z którym kraj A rozlicza się w clearingu, to należności te wypłaca mu w walucie krajowej właściwy bank, przy czym źródłem tych wypłat są środki

powstające z płatności dokonywanych przez importerów z kraju A na rzecz ich wierzycieli w kraju B. Podstawową zasadą rozliczeń clearingowych jest równoważenie wzajemnych obrotów w danym okresie rozrachunkowym [14]. Okresem tym jest w zasadzie rok, przy czym nie zawsze musi to być rok kalendarzowy.

Jeśli clearing ma charakter bilateralny, to w rachubę wchodzi równoważenie obrotów dwóch zainteresowanych krajów. W clearingu multilateralnym natomiast, obejmującym więcej niż dwa kraje, chodzi o równoważenie obrotów każdego z nich ze wszystkimi pozostałymi krajami łącznie (mowa, oczywiście, o krajach uczestniczących w danym porozumieniu wielostronnym).

Rozliczenia clearingowe mogą dotyczyć bądź całości obrotów, bądź też ich części. Zależy to od umowy zawartej pomiędzy zainteresowanymi krajami. Jeśli dotyczą całości obrotów, mamy do czynienia z tzw. clearingiem totalnym, jeśli natomiast prowadzone są tylko dla części obrotów, wówczas clearing ma charakter częściowy.

Zasada równoważenia rozliczeń clearingowych obowiązuje w danym okresie rozrachunkowym. Równowagi zobowiązań i należności nie sposób jednak osiągnąć w każdej części okresu rozrachunkowego. Postulat taki uniemożliwiałby praktycznie dokonywanie obrotów.

Aby ominąć te trudności, kraje realizujące wzajemne rozliczenia w clearingu udzielają sobie wzajemnie tzw. kredytu technicznego. Określa on wysokość, do jakiej zobowiązania jednego kraju mogą przekraczać zobowiązania partnera, a więc, na ile można się zadłużyć we wzajemnych obrotach. Jeśli zadłużenie przekroczy limit określony przez kredyt techniczny, wówczas wierzyciel ma prawo domagać się spłacenia złotem lub wolnymi dewizami różnicy między kredytem technicznym a faktycznym zadłużeniem partnera, chyba że strony zawrą porozumienie odnośnie przejściowego bądź trwałego zwiększenia pułapu kredytu technicznego.

Wielkość kredytu technicznego zależy na ogół od poziomu obrotów i może ulegać zmianie wraz z ich wzrostem.

Kredyt techniczny służy, jak już wspomniano, do równoważenia obrotów podczas okresu rozrachunkowego. Przy końcu tego okresu powinien on być jednak spłacony. Jeśli to nie nastąpi, strony umawiają się odpowiednio i kredyt albo przesuwa się na następny okres, albo spłaty należy dokonać określonymi towarami w określonym czasie, albo też trzeba go spłacić złotem.

Salda rachunków clearingowych mogą być przedmiotem tzw. operacji switchowych, dokonywanych za zgodą zainteresowanych stron. Operacje te polegają na wykorzystywaniu aktywnych sald clearingowych w jednych krajach na zakupy w innych.

Rozliczenia Polski z wieloma krajami kapitalistycznymi są dokonywane właśnie na podstawie międzypaństwowych umów clearingowych.

Międzypaństwowy clearing bilateralny jest zasadniczą formą rozliczeń z krajami socjalistycznymi. Ponadto kraje należące do RWPG zapoczątkowały, na podstawie porozumienia zawartego w 1957 r., wymianę towarową rozliczaną w clearingu wielostronnym. Do niedawna jednak multilateralne obroty między krajami należącymi do RWPG miały charakter całkowicie marginesowy.

Dopiero obecnie systemem rozliczeń wielostronnych zamierza się objąć całość obrotów realizowanych między tymi krajami. Wynika to m. in. z potrzeby przezwyciężenia ujemnych zjawisk związanych z bilateralizmem, który stanowi w pewnym stopniu czynnik hamujący wzrost obrotów, wobec zasady dwustronnego równoważenia wymiany zmusza bowiem niejako, by dostosować się do możliwości słabszego partnera. Do sprawy tej powrócimy jeszcze w następnych rozdziałach.

Wartość i wolumen handlu zagranicznego

Na początku tego rozdziału (patrz tabl. 3) przedstawiliśmy wielkość obrotów polskiego handlu zagranicznego. Liczby tablicy dotyczą wartości eksportu i importu. Dają

one charakterystykę rzeczywistych wpływów za eksport oraz wydatków na import (jeśli pominąć obroty kredytowe), liczone są bowiem w faktycznie uzyskiwanych w każdym roku cenach. Rachunek taki ma decydujące znaczenie dla analizy bilansu płatniczego, ponieważ orientuje w realnych wpływach i wydatkach. Wielkość eksportu wyrażona w cenach bieżących wskazuje, jaki jest rzeczywisty wynik wywozu towarów za granicę, ile uzyskano środków, które można efektywnie przeznaczyć na zakup towarów w innych krajach bądź też zużytkować na płatności pozatowarowe.

Z kolei wartość importu w cenach bieżących wskazuje, jakie kwoty trzeba było wydatkować, aby sprowadzić artykuły potrzebne gospodarce narodowej.

Dynamika wartości importu i eksportu nie odpowiada jednak na ogół wskaźnikom wzrostu jego rzeczowych rozmiarów (wolumenu).

Różnice między wskaźnikami wartości i wskaźnikami rzeczowych rozmiarów obrotów handlu zagranicznego związane są z ruchami cen poszczególnych towarów. Gdy np. na rynkach światowych ceny artykułów eksportowanych przez dany kraj wykazują tendencję zwyżkową, wówczas wartość eksportu rośnie szybciej niż jego rozmiary rzeczowe. W przypadku gdy sytuacja przedstawia się odwrotnie, a mianowicie, gdy ceny artykułów eksportowych ulegają obniżce, wówczas dla uzyskania tych samych wpływów wartościowych trzeba przeznaczyć na eksport większą ilość towarów. W takich warunkach rozmiary rzeczowe eksportu wzrastają szybciej niż jego wartość.

Analogiczne zjawiska występują po stronie importu.

Ruch cen w handlu zagranicznym odgrywa doniosłą rolę w kształtowaniu się bilansu handlowego i płatniczego oraz wpływa na całą gospodarkę narodową. Mówiliśmy o tym szczegółowo w poprzednim rozdziale, wyjaśniając pojęcie i znaczenie tzw. *terms of trade* handlu zagranicznego.

Jak kształtowały się dotychczas *terms of trade* pol-

skiego handlu zagranicznego? Aby odpowiedzieć na to pytanie, posłużymy się danymi za lata 1956—1961[15]. W okresie tym wartość eksportu wzrosła o 67,2%, wartość importu natomiast uległa zwiększeniu o 84,5%. Jednocześnie wskaźnik wolumenu eksportu wzrósł o 98%, a importu o 93,9%.

Z porównania wskaźników wartościowego i rzeczowego wzrostu obrotów handlu zagranicznego w omawianym okresie wynika, że wolumen zarówno eksportu, jak i importu wzrastał szybciej niż ich wartość. Świadczy to o spadku średnich cen towarów wywożonych i przywożonych. Ponieważ jednak rozpiętość między wskaźnikami przyrostu wartości i wolumenu eksportu jest większa niż po stronie importu (stosunek przyrostu wartości do przyrostu rzeczowych rozmiarów eksportu w latach 1956—1962 wyniósł 84,4, a odpowiedni stosunek dla importu ukształtował się na poziomie 95,2), można stwierdzić, że omawiany okres charakteryzował się w sumie niekorzystnymi zmianami cen w naszym handlu zagranicznym.

Wskaźnik cenowych *terms of trade* polskiego handlu zagranicznego, obliczony na podstawie dynamiki wzrostu wartości i wolumenu w latach 1956—1962, wyniósł w 1962 r. 88,7, a więc uległ wyraźnemu pogorszeniu. (Wskaźnik ten obliczono dzieląc stosunek przyrostu wolumenu eksportu do przyrostu jego wartości $\left(\frac{198,0}{167,2}=84,4\right)$ przez stosunek przyrostu wolumenu importu do przyrostu jego wartości $\left(\frac{193,9}{184,5}=95,2\right)$, co daje $\frac{84,4}{95,2}=88,7$.

Można też postąpić odwrotnie, tzn. podzielić wskaźnik importowy przez wskaźnik eksportowy: $\frac{95,2}{84,4}=112,8$. W takim ujęciu pogorszenie *terms of trade* wyraża się we wskaźnikach przekraczających 100).

Wskaźniki, którymi się tu posługujemy, dotyczą łącznych obrotów, a więc zarówno z krajami socjalistycznymi, jak i kapitalistycznymi. Tymczasem obroty Polski z większością krajów socjalistycznych są prowadzone

w tzw. cenach „stop", które nie ulegają zmianie przez wiele lat. W związku z tym należy przypuszczać, że pogorszenie się *terms of trade* w omawianym okresie było przede wszystkim rezultatem zmian cen w obrotach z krajami kapitalistycznymi. Brak dostępnych danych statystycznych nie pozwala jednak na podjęcie próby określenia liczbowego tego zjawiska.

W obrotach z krajami socjalistycznymi mogą także występować rozbieżności między dynamiką przywozu i wywozu, określaną w cenach stałych i bieżących. Rozbieżności te nie wiążą się jednak ze zjawiskami koniunkturalnymi, lecz są w zasadzie rezultatem zmian cen, które wynikają z przesunięć w strukturze asortymentowej towarów będących przedmiotem obrotów oraz ze zmian struktury geograficznej wymiany (ceny „stop" nie są jednolite w obrotach z poszczególnymi krajami: ten sam towar może być sprzedawany po różnych cenach, w zależności od kraju, dla którego jest przeznaczony).

Kształtowanie się wskaźników *terms of trade* ma — jak to już podkreślaliśmy — istotne znaczenie dla całej gospodarki narodowej. Jeśli wskaźniki te są niekorzystne, gospodarka narodowa musi dokonywać większych wysiłków w celu zapewnienia należytego dopływu towarów pochodzących z importu. Spadkowe tendencje cen w eksporcie, które nie znajdują pokrycia w odpowiednich zmianach cen po stronie importu, powodują konieczność przeznaczenia większej ilości towarów na eksport lub ograniczenia rzeczowych rozmiarów przywozu bądź też wzrostu zadłużenia kraju.

Aczkolwiek brak dostępnych danych nie pozwala, jak już mówiliśmy, na ustalenie *terms of trade* polskiego handlu zagranicznego w obrotach z krajami kapitalistycznymi w omawianym okresie, rozporządzamy jednak pewnymi obliczeniami ilustrującymi skalę tego problemu. Dotyczą one okresu od 1958 do połowy 1962 r. W tym czasie straty, które Polska poniosła w eksporcie do krajów kapitalistycznych na skutek zniżkowych tendencji cen, wyniosły, według oceny szacunkowej,

ok. 2,1 mld zł dewizowych. Wprawdzie jednocześnie nastąpił pewien spadek cen artykułów importowanych z krajów kapitalistycznych, przyniósł on jednak zyski oceniane w sumie na ok. 300 mln zł dewizowych. Dlatego łączne straty na cenach, poniesione w tym okresie w obrotach z krajami kapitalistycznymi, wyniosły ogromną kwotę 1,8 mld zł dewizowych, tj. 450 mln dolarów. Kwota ta jest zaledwie o 0,5 mld zł dewizowych mniejsza od łącznej wartości importu Polski z krajów kapitalistycznych w 1962 r. Jest ona równa wartości ok. 7 mln ton importowanego przez nas zboża, a więc mogłaby pokrywać nasze potrzeby w tym zakresie mniej więcej w ciągu 3 lat (w latach 1958—1962 Polska importowała średnio 2,3 mln ton zbóż rocznie).

Spadek średnich cen artykułów eksportowanych do krajów kapitalistycznych dotyczył przede wszystkim paliw, surowców i towarów rolnych, które dominują w naszym eksporcie do tych krajów [16]. Zachodzi zatem ścisły związek między kształtowaniem się bilansu handlowego i płatniczego a strukturą towarową obrotów. Dlatego właśnie m. in. przyjdzie nam zająć się bliżej zagadnieniem tej struktury.

4

Struktura towarowa obrotów handlowych z zagranicą

Blisko dwudziestoletni okres, który upłynął od zakończenia II wojny światowej, przyniósł zasadnicze przekształcenia w obliczu i strukturze gospodarki Polski. Istotę tych przeobrażeń trafnie oddaje często używane określenie, że Polska stała się w tym czasie szybko rozwijającym się krajem przemysłowo-rolniczym, podczas gdy przed wojną cechował ją bardzo powolny wzrost bądź nawet stagnacja gospodarki oraz przewaga rolnictwa. O słuszności tego określenia można się przekonać sięgnąwszy do dowolnej statystyki, nie mówiąc już o własnych obserwacjach i doświadczeniach.

W 1931 r. (przedwojenna statystyka nie zawiera, niestety, danych dotyczących późniejszych lat) 60% ludności utrzymywało się z dochodów uzyskiwanych w rolnictwie. W 1960 r. odsetek ten spadł już do 38,2%. Nastąpiło więc pod tym względem zasadnicze odwrócenie proporcji na korzyść ludności utrzymującej się z pracy poza rolnictwem.

W ciągu ostatnich 12 lat (1950—1962) produkcja przemysłowa Polski zwiększyła się czterokrotnie, a wzrost produkcji rolnej wyniósł jedynie ok. 28% [17]. Spowodo-

wało to, oczywiście, daleko idące zmiany w strukturze gałęziowej wytwarzania produktu społecznego i dochodu narodowego.

Szybkiemu rozwojowi przemysłu towarzyszyły istotne przesunięcia w wewnętrznej strukturze jego produkcji. Znalazły one przede wszystkim wyraz w znacznie szybszym rozwoju przemysłu ciężkiego (wytwarzającego środki produkcji) niż lekkiego i rolno-spożywczego (dostarczających przedmiotów spożycia). W ciągu lat 1950—1961 produkcja przemysłu ciężkiego, zwanego inaczej przemysłem grupy A, wzrosła 4,3 razy, produkcja przemysłu lekkiego natomiast i rolno-spożywczego (grupa B) zwiększyła się ok. 3,2 razy. Nastąpiła także istotna zmiana proporcji między przemysłem przetwórczym i wydobywczym. Wielkość produkcji przemysłu przetwórczego zwiększyła się w latach 1950—1961 ok. 3,9 razy. W tym samym czasie wielkość produkcji przemysłu wydobywczego wzrosła tylko o 86%.

Dla struktury gałęziowej przemysłu charakterystyczny jest przede wszystkim znaczny wzrost udziału przemysłu maszynowego i metalowego oraz chemicznego. Udział przemysłu maszynowego i metalowego w globalnej wartości produkcji przemysłowej, który w roku 1949 wynosił 8%, wzrósł w roku 1962 do 22,7%. Odpowiednie wskaźniki w przemyśle chemicznym wynoszą 4,4 oraz 8,4% (w cenach z 1. VII. 1960 r.).

W minionym dwunastoleciu w przemyśle polskim powstało wiele nowych gałęzi produkcji, m. in. przemysł stoczniowy, samochodowy i traktorowy, przemysł budowy maszyn i urządzeń energetycznych, przemysł ciężkich urządzeń dla hutnictwa żelaza i górnictwa węglowego, przemysł ciężkich obrabiarek i silników elektrycznych wysokiej mocy, przemysł łożysk tocznych oraz aparatury kontrolno-pomiarowej, niektóre gałęzie hutnictwa metali kolorowych (aluminium, miedź) oraz wiele gałęzi przemysłu chemicznego, zwłaszcza produkujących surowce i materiały syntetyczne.

Szybki rozwój przemysłu przyczynił się do wydatnego wzrostu poziomu uprzemysłowienia kraju, wyrażającego

się m. in. w rozmiarach produkcji podstawowych artykułów przypadającej na 1 mieszkańca. Ilustrują to dane tablicy 4.

Tablica 4

Wielkość produkcji na 1 mieszkańca

Wyszczególnienie	Jedn. miary	1938	1950	1962	1962/1938	1962/1950
Węgiel kamienny	kg	1099,0	3142,0	3614,0	328,2	115,0
Stal surowa	kg	41,5	101,0	253,0	609,6	250,4
Energia elektryczna	kWh	115	380,0	1167,0	ponad 10 razy	307,1
Kwas siarkowy 100-procentowy	kg	5,4	11,5	28,1	520,4	244,3
Cement	kg	49,4	101,0	249,0	502,0	246,5
Obrabiarki do metali na 10000 ludności	szt.	1,2[a]	4,9	9,2	766,7	187,8
Tkaniny bawełniane i bawełnopodobne	m	8,3	17,4	22,9	275,9	130,5
Cukier	kg	14,2	38,5	40,3	283,8	104,7
Mięso	kg	.	25,6	37,8	.	147,7

[a] Rok 1937.

Jednocześnie nastąpiło zwiększenie roli przemysłu polskiego w produkcji ogólnoświatowej.

Tablica 5

Udział Polski w światowej produkcji niektórych wyrobów (w %)

Wyszczególnienie	1938	1950	1961
Energia elektryczna	0,9	1,0	1,3
Węgiel kamienny	3,1	5,4	5,2
Stal surowa	1,3	1,3	2,0
Statki wodowane	—	0,4	2,8
Kwas siarkowy	1,0	0,9	1,2
Cement	2,0	1,9	2,2
Cukier surowy	2,0	2,8	3,1

Znaczne przyspieszenie tempa rozwoju oraz istotne zmiany w strukturze gospodarczej kraju o niepełnej bazie surowcowej i stosunkowo ograniczonej chłonności rynku wewnętrznego, a więc takiego jak Polska, musi —

abstrahując już od kwestii źródeł finansowania postępu gospodarczego — wpłynąć w sposób istotny na dynamikę i strukturę wymiany handlowej z zagranicą. Szybki proces uprzemysłowienia i związane z nim inwestycje wymagają wielkich dostaw kompletnych fabryk, maszyn oraz urządzeń. W naszych warunkach dostawy te tylko częściowo mogą pochodzić z przemysłu krajowego. Liczenie natomiast wyłącznie na własny przemysł maszynowy hamowałoby, po pierwsze, tempo industrializacji, krajowa produkcja bowiem nie mogłaby nadążyć za rosnącymi potrzebami inwestowania, a po drugie, w wielu przypadkach byłoby sprzeczne z zasadami racjonalnego gospodarowania, gdyż nie obejmowałoby korzyści wynikających z międzynarodowego podziału pracy, prowadząc do uniwersalizmu w produkcji maszyn i urządzeń. Konsekwencją takiego postępowania byłby autarkiczny kierunek rozwoju gospodarki, ze wszystkimi jego ujemnymi skutkami ekonomicznymi.

Kompleksowa industrializacja kraju wymaga, oczywiście, nie tylko zwiększonych dostaw maszyn i urządzeń. W równym stopniu mogą tu występować potrzeby w zakresie surowców i materiałów. Trudno np. wyobrazić sobie stworzenie trwałej bazy uprzemysłowienia kraju bez rozwoju hutnictwa żelaza. Jak wiadomo, nasze własne zasoby rud żelaza są stosunkowo nikłe, dlatego też rozwój hutnictwa musi się opierać na rosnącym przywozie surowców żelazodajnych. Można, oczywiście, dyskutować, czy powinien to być import rud czy też surówki, jednakże potrzeba rozwoju własnego hutnictwa nie nastręcza chyba wątpliwości. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku wielu innych gałęzi przemysłu o niewystarczającej krajowej bazie surowcowej.

Rozwój i przemiany strukturalne gospodarki wywierają wpływ nie tylko na import. Dyktując potrzebę zwiększonego przywozu, wzmagają one jednocześnie presję na rozwój eksportu, który jest niezbędny do zapewnienia równowagi płatniczej, pokrycia wydatków związanych z importem. Ewentualne korzystanie z kredytów zagranicznych nie zmienia tu postaci rzeczy, oznacza

bowiem jedynie przesunięcie w czasie eksportu potrzebnego do zrównoważenia wydatków importowanych. Ponadto, w miarę wzrostu i różnicowania struktury produkcji, zwiększa się także wachlarz towarów przeznaczonych na eksport, ulega wzbogaceniu struktura podaży.

Przedstawione powyżej ogólne rozważania na temat związków zachodzących między przemianami gospodarczymi kraju a przeobrażeniami struktury towarowej obrotów handlu zagranicznego znajdują pełne potwierdzenie w materiałach statystycznych. Zanim jednak sięgniemy do tych materiałów, musimy wyjaśnić kilka kwestii o charakterze metodologicznym. Pierwsza z nich dotyczy zasad podziału obrotów zagranicznych na poszczególne grupy towarowe. Otóż najbardziej ogólny podział tych obrotów, stosowany w naszej statystyce, obejmuje cztery grupy. Pierwsza to maszyny, urządzenia i środki transportu, druga — paliwa, surowce i materiały, trzecia — artykuły rolno-spożywcze, czwarta — artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego. Podział ten jest identyczny dla eksportu i importu. Podstawą zakwalifikowania poszczególnych towarów do odpowiedniej grupy jest szczegółowy wykaz artykułów będących przedmiotem obrotów międzynarodowych, w którym zawarte są odpowiednie wskazówki, do jakiej grupy należy zaliczyć dany towar. Nas jednak interesują przede wszystkim kryteria, na których podstawie dokonuje się tego podziału. Aczkolwiek nie zostały one wyraźnie sprecyzowane, można w zasadzie stwierdzić, że o zaliczeniu poszczególnych towarów do określonych grup towarowych decyduje przede wszystkim ich funkcja ekonomiczna w procesie produkcji i podziału. Grupa pierwsza (maszyny, urządzenia i środki transportu) i druga (surowce, paliwa, materiały) obejmuje środki produkcji: w pierwszej znalazły się narzędzia pracy, a w drugiej — przedmioty pracy. W grupie trzeciej i czwartej widzimy natomiast przedmioty spożycia: grupa trzecia obejmuje artykuły żywnościowe, czwarta zaś — konsumpcyjne o dłuższym okresie użytkowania.

Jak wszystkie tego rodzaju podziały, i ten ma w pew-

nym sensie charakter umowny, może budzić określone wątpliwości przy rozpatrywaniu konkretnych pozycji towarowych. Zilustrujemy to choćby jednym przykładem. Do grupy maszyn i urządzeń zalicza się samochody osobowe, tymczasem mamy takie same, jeśli nawet nie poważniejsze podstawy do tego, aby samochody osobowe zaliczyć do artykułów trwałej konsumpcji i w ten sposób włączyć je do tej właśnie grupy towarowej. Przykładów takich można by znaleźć więcej, co nie podważa jednak, jak się wydaje, przyjętych zasad podziału.

Omawianemu podziałowi obrotów handlu zagranicznego można by zarzucić, że w zbyt małym stopniu wiąże się ze strukturą gałęziową produkcji. W związku z tym należy zwrócić uwagę, że jest to podział najbardziej ogólny. W ramach każdej grupy natomiast stosowany jest podział szczegółowszy, który koresponduje już znacznie bardziej ze strukturą wytwarzania.

Istotną zaletę tego podziału stanowi fakt, że jest on identyczny ze stosowanym w innych krajach socjalistycznych, należących do RWPG. Ułatwia to, oczywiście, dokonywanie wszelkich porównań i analiz.

Klasyfikacja działowa i gałęziowa obrotów towarowych handlu zagranicznego stosowana w krajach należących do RWPG różni się jednak w pewnym stopniu od klasyfikacji przyjętej w opracowaniach statycznych ONZ. Opracowania te bowiem opierają się na zaleconej przez Radę Ekonomiczno-Społeczną ONZ standardowej klasyfikacji handlu zagranicznego. Dlatego, porównując statystyki handlu zagranicznego krajów należących do RWPG z odpowiednimi statystykami ONZ, trzeba dokonywać dodatkowych przeliczeń, zapewniających porównywalność danych.

Druga uwaga metodologiczna dotyczy cen, w których przedstawia się strukturę towarową handlu zagranicznego. Aby operować w pełni porównywalnymi danymi i odpowiedzieć na pytanie, jaki był rzeczowy udział poszczególnych grup towarowych w obrotach, a nie jak partycypowały one we wpływach eksportowych i wydatkach na import, należałoby obliczać strukturę towa-

rową w jednolitych cenach stałych. Niestety, dla dłuższego okresu brak tego rodzaju danych. W statystyce polskiego handlu zagranicznego można wprawdzie znaleźć materiały dotyczące struktury obrotów towarowych w cenach stałych w latach 1949—1962, są one jednak nieporównywalne; dla lat 1949—1955 bowiem przyjęto, jako stałe, ceny roku 1955, dla lat 1955—1960 zaś — ceny roku 1956, które w istotny sposób różnią się od cen roku 1955; dla lat 1961—1962 ustalono dane, na podstawie cen roku 1960, metodą nawiązania łańcuchowego. Z tego też względu, chcąc dokonywać obserwacji zmian struktury towarowej obrotów handlu zagranicznego w dłuższym okresie, trzeba się posługiwać wielkościami obliczanymi na podstawie cen bieżących bądź też ograniczać się do porównań w okresach kilkuletnich.

Zwracając uwagę na te niedostatki materiału statystycznego, trzeba jednocześnie podkreślić, że wynikają one z ogromnych trudności obliczenia wielkości porównywalnych dla długich okresów. Występują one szczególnie tam, gdzie mamy do czynienia z wysoce zróżnicowanym i szybko zmieniającym się asortymentem towarów. Dotyczy to m. in. maszyn i urządzeń, w których przypadku — na skutek tych trudności — za ceny stałe przyjmuje się z zasady ceny bieżące.

Przejdźmy teraz do omówienia zmian w strukturze obrotów towarowych naszego handlu zagranicznego w latach powojennych. Zanim jednak to uczynimy, powróćmy jeszcze na chwilę do okresu przed II wojną światową. Próba sklasyfikowania eksportu Polski według obecnie przyjętych zasad wskazuje, że w roku 1938 na maszyny, urządzenia i środki transportu przypadało zaledwie 1,4% łącznej wartości wywozu. Niewielki był także udział w eksporcie artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego, wynosił on bowiem 5,2%. O rozmiarach i strukturze naszego eksportu decydowały przede wszystkim paliwa, surowce i materiały (56,9% łącznej wartości eksportu) oraz artykuły rolno-spożywcze (36,4%). Surowcowo-rolny charakter gospodarki Polski

przed II wojną światową znajdował więc dobitne potwierdzenie w strukturze wywozu.

Po stronie importu dominującą pozycję stanowiły paliwa, surowce i materiały (64,1%) oraz sprzęt inwestycyjny (21,2%), przy czym przywóz maszyn do Polski pod względem rozmiarów absolutnych szesnastokrotnie przewyższał ich eksport. Na artykuły rolno-spożywcze przypadało 10,9% importu, na artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego — 3,8%.

Rok 1949, który traktuje się jako zamykający okres odbudowy gospodarki polskiej ze zniszczeń wojennych, w porównaniu z latami przedwojennymi nie przyniósł istotniejszych zmian w strukturze towarowej obrotów handlu zagranicznego. Zmiany te zaczęły się jednak wyraźnie zarysowywać już w toku realizacji pierwszego wieloletniego planu rozwoju gospodarki polskiej, który obejmował lata 1950—1955 (plan sześcioletni). W dziedzinie eksportu najważniejszą tendencją tych zmian było zwiększenie udziału maszyn i urządzeń kosztem spadku udziału paliw, surowców i materiałów. (Eksport sprzętu inwestycyjnego zwiększył się w tym okresie 8,2 razy, wywóz surowców i paliw natomiast wzrósł tylko o 21%). W podobnym kierunku poszły także zmiany struktury importu, w którym najwydatniej zwiększył się udział sprzętu inwestycyjnego.

Tablica 6

Struktura towarowa eksportu w latach 1949—1955 w cenach z 1955 r. (w %)

Wyszczególnienie	1949	1955	1955/1949
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	2,2	13,1	820
Surowce i materiały do produkcji	74,5	64,2	121
Artykuły rolno-spożywcze	15,4	15,5	138
Artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego	7,9	7,2	128
Ogółem	100,0	100,0	140

W obrotach maszynami i urządzeniami, zrealizowanych w latach 1949—1955, utrzymywała się stała nadwyżka importu nad eksportem, przy czym miała ona tendencję

rosnącą. Jednocześnie jednak zasadniczej zmianie uległa proporcja pomiędzy wartością wywozu i przywozu sprzętu inwestycyjnego. Jeśli w 1949 r. import maszyn i urządzeń 10,5 razy przekroczył wartość ich eksportu, to w roku 1955 już tylko 2,4 razy. Jest to niewątpliwie efekt postępujących procesów uprzemysłowienia kraju.

Tablica 7

Struktura towarowa importu w latach 1949 – 1955 w cenach z 1955 r. (w %)

Wyszczególnienie	1949	1955	1955/1949
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	24,5	30,9	187
Surowce i materiały do produkcji	62,3	51,7	123
Artykuły rolno-spożywcze	9,5	13,0	202
Artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego	3,7	4,4	174
Ogółem	100,0	100,0	148

Tendencje zmian struktury eksportu, które wystąpiły w okresie planu sześcioletniego, uległy dalszemu pogłębieniu w latach następnych.

Tablica 8

Struktura towarowa eksportu w latach 1956 – 1962 (lata 1956 – 1960 w cenach z 1956 r., rok 1962 w cenach z 1960 r.)[a]

Wyszczególnienie	1956	1960	1962	1962/1956
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	15,6	17,2	25,4	320,8
Paliwa, materiały i surowce	63,8	50,8	42,3	131,2
Artykuły rolno-spożywcze	11,7	19,6	19,6	331,0
Artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego	8,9	12,4	12,7	281,4
Ogółem	100,0	100,0	100,0	198,0

a Struktura eksportu w tych latach w cenach bieżących różni się wyraźnie od struktury w cenach stałych. Sprawę tę omówimy bardziej szczegółowo w dalszej części rozdziału.

Na maszyny i urządzenia przypadła więc w 1962 r. 1/4 łącznego wolumenu eksportu, co można uważać za zasadniczy przełom w stosunku do 1949 r., kiedy rozpoczynał się dopiero proces gruntownych zmian w strukturze go-

spodarczej kraju. Istotny postęp nastąpił także w dziedzinie eksportu artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego.

Nowym zjawiskiem w przeobrażeniach struktury eksportu w ostatnim siedmioleciu było wydatne zwiększenie udziału artykułów rolno-spożywczych, utrzymującego się poprzednio w zasadzie na niezmienionym poziomie. Jedyną grupą, której udział w łącznym wolumenie eksportu ulegał redukcji, były paliwa, surowce i materiały. Jak widać, tendencja ta cechuje cały w zasadzie powojenny rozwój eksportu i jest niewątpliwie konsekwencją przeobrażeń strukturalnych w gospodarce narodowej. Chcąc w sposób najbardziej ogólny scharakteryzować podstawowy kierunek zmian, które zachodziły dotychczas w eksporcie, można powiedzieć, że polegają one na systematycznym wzroście udziału wyrobów przetwórstwa przemysłowego, na stopniowym odchodzeniu od surowcowego typu eksportu, który dominował przed rokiem 1939 i w pierwszych latach powojennych, kiedy uprzemysławianie kraju dopiero się rozpoczęło.

Lata 1956—1962 przyniosły także pewne przesunięcia w strukturze rzeczowej importu. Nie były one jednak tak radykalne.

Tablica 9

Struktura towarowa importu w latach 1956—1962 (lata 1956—1960 w cenach z 1956 r., rok 1962 w cenach z 1960 r.)

Wyszczególnienie	1956	1960	1962	1962/1956
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	33,2	26,4	31,7	184,6
Paliwa, materiały i surowce	48,6	52,7	49,8	198,2
Artykuły rolno-spożywcze	12,1	15,6	12,2	194,8
Artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego	6,1	5,3	6,3	203,7
Ogółem	100,0	100,0	100,0	193,9

Obserwacja struktury importu w skrajnych latach wyszczególnionych w powyższym zestawieniu pozwala nawet mówić o względnej stabilności tej struktury. Świadczą o tym zarówno mało zmieniające się udziały po-

szczególnych grup towarowych w łącznym wolumenie przywozu, jak i zbliżony trend ich wzrostu. Większe odchylenia występują jedynie w pośrednim roku 1960 [18]. Czemu przypisać to zjawisko? Jego przyczyny tkwią, jak się wydaje, w ogólnych tendencjach rozwoju gospodarki narodowej w latach 1956—1960. Okres ten był poświęcony likwidacji nadmiernych napięć i pewnych dysproporcji, które zarysowały się w ekonomice kraju. Położenie nacisku na bardziej harmonijny rozwój poszczególnych działów produkcji społecznej (przemysł — rolnictwo, przemysł ciężki — przemysł lekki), na podniesienie stopy życiowej ludności, doprowadziło do określonych zmian w strukturze podziału dochodu narodowego, do zmniejszenia dynamiki inwestycji (w latach 1950—1955 średnioroczny wzrost nakładów inwestycyjnych w gospodarce uspołecznionej wynosił 17,4%, w latach 1956—1960 natomiast — 7,5%), co z kolei wywarło wpływ na przywóz maszyn i urządzeń.

Lata 1955—1962 przyniosły dalszą poprawę salda obrotów maszynami i urządzeniami. W roku 1962 nadwyżka importu sprzętu inwestycyjnego nad eksportem wynosiła już tylko ok. 27%.

O związkach między przeobrażeniami struktury produkcji krajowej i obrotów zagranicznych można się przekonać również, dokonując bardziej szczegółowej analizy przywozu i wywozu [19].

Miniony okres (pomijając lata pośrednie) nie przyniósł większych zmian udziału maszyn i urządzeń w łącznym wolumenie importu. Jednocześnie jednak nastąpiły zasadnicze przesunięcia w wewnętrznej strukturze tego importu. Do roku 1955 strukturę tę cechował silny wzrost udziału kompletnych obiektów przemysłowych, na które przypadała blisko $1/3$ ogólnej wartości przywozu sprzętu inwestycyjnego. W późniejszych latach natomiast następuje dość silny spadek tego udziału — ciężar importu sprzętu inwestycyjnego przesuwa się coraz bardziej z gotowych obiektów na ich elementy. Odpowiada to etapom uprzemysłowienia kraju. W okresie gdy tworzono zręby nowego przemysłu, trzeba było sprowa-

dzać z zagranicy całe fabryki; później, kiedy własny przemysł maszynowy osiągnął już dostateczny poziom rozwoju, można było — nie rezygnując w dalszym ciągu z kupowania za granicą gotowych obiektów — przeznaczyć więcej środków na uzupełnianie i modernizację parku maszynowego. Rola importu jako źródła dostaw nowych fabryk uległa częściowemu ograniczeniu — w znacznym stopniu mógł ją już wziąć na siebie przemysł krajowy. Co więcej, rozbudowa przemysłu maszynowego umożliwia z kolei podjęcie eksportu kompletnych obiektów. Jeśli w roku 1953 eksport ten praktycznie nie istniał, to w późniejszych latach zaczął nabierać coraz większego znaczenia, dając w roku 1962 ponad 16% łącznej wartości eksportu maszyn i urządzeń.

Mówiąc o tendencjach zmian w strukturze gospodarczej kraju wskazywaliśmy, że polegają one m. in. na szybszym rozwoju przemysłu ciężkiego niż lekkiego. Proces ten znajduje odbicie w strukturze obrotów zagranicznych. Świadczyć o tym może chociażby fakt, że w latach 1956—1961 wartość importu surowców dla przemysłu ciężkiego wzrosła o 72%, wartość natomiast surowców importowanych dla przemysłu lekkiego o 33%. Brak odpowiednich danych nie pozwala, niestety, na porównanie dynamiki wolumenu importu tych surowców.

Proporcje rozwoju produkcji rolnej charakteryzuje szybszy wzrost produkcji zwierzęcej niż roślinnej, co znajduje wyraz w strukturze obrotów zagranicznych. O ile w eksporcie artykułów rolno-spożywczych dominującą pozycję zajmują produkty zwierzęce, o tyle w imporcie większość dostaw przypada na towary pochodzenia roślinnego.

Dzięki wpływowi przeobrażeń gospodarczych na strukturę naszego eksportu, zbliżyła się ona do struktury wywozu krajów o wyższym poziomie uprzemysłowienia.

W roku 1955 na maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy przypadało, jak już mówiliśmy, 13,1% łącznej wielkości eksportu polskiego. W tym samym roku udział sprzętu inwestycyjnego w eksporcie NRF wynosił 43,1%, Francji — 17,5%, Austrii — 14%, Włoch — 21,1%, Da-

nii — 15,8%. Znacznie wyższy niż w Polsce był także udział maszyn i urządzeń w eksporcie NRD, Czechosłowacji i Węgier.

Po upływie zaledwie 5 lat sytuacja uległa już wyraźnej zmianie; dystans dzielący Polskę, pod względem udziału w eksporcie dóbr inwestycyjnych, od bardziej rozwiniętych krajów uległ zmniejszeniu; co więcej, porównanie z niektórymi z tych krajów wypada na korzyść Polski. Wartość maszyn i urządzeń wyeksportowanych z Polski w roku 1960 wynosiła 28% łącznej wartości wywozu (w cenach bieżących), udział sprzętu inwestycyjnego natomiast w eksporcie NRF — 45,9%, Francji — 25,3%, Włoch — 27,7%, Austrii — 17,5%, Danii — 18,6%. Oczywiście, nie można z tych liczb wyciągać zbyt pochopnych wniosków. Trzeba pamiętać, że mowa tu o wskaźnikach względnych, które kształtują się nie tylko pod wpływem poziomu i dynamiki eksportu maszyn, lecz także innych grup towarowych, a porównanie absolutnej wartości wywozu maszyn tych samych krajów daje o wiele mniej optymistyczny obraz (sprawę tę omówimy szczegółowiej nieco później). Nie pomniejsza to jednak znaczenia zmian w strukturze naszego eksportu. Można je obserwować również na przykładzie artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. W roku 1955 udział tych artykułów w eksporcie polskim był mniejszy aniżeli w którymkolwiek z wymienionych krajów (z wyjątkiem Danii). W roku 1960 natomiast był mniej więcej taki sam jak w Austrii i wyższy niż w NRF oraz Danii. Nadal jednak kształtował się poniżej analogicznego wskaźnika dla Czechosłowacji, NRD, Węgier, Francji i Włoch.

Tendencje zmian struktury obrotów polskiego handlu zagranicznego w okresie powojennym i jej porównanie ze strukturą obrotów innych krajów świadczą o wyraźnym postępie w tej dziedzinie. Należy jednak zadać pytanie, czy postęp ten jest dostateczny, czy nie ma potrzeby dalszego kontynuowania go, tzn. czy obecna struktura obrotów jest optymalna dla interesów handlu zagranicznego i całej gospodarki narodowej. Aby odpo-

wiedzieć na te pytania, trzeba przede wszystkim zastanowić się nad absolutnym poziomem eksportu poszczególnych grup towarowych, nad ich wewnętrzną strukturą oraz nad tym, jak wygląda struktura obrotów z poszczególnymi partnerami handlowymi. Zacznijmy od sprawy ostatniej.

Przytoczone poprzednio dane, ilustrujące strukturę obrotów handlu zagranicznego, dotyczą całego eksportu oraz importu i — jak już podkreślaliśmy — świadczą o korzystnych przeobrażeniach tej struktury. Bliższa analiza tych danych wskazuje jednak, że struktura rzeczowa obrotów, a zwłaszcza eksportu, jest bardzo zróżnicowana, jeśli brać pod uwagę wymianę z poszczególnymi grupami krajów. Wprawdzie w 1962 r. 30% łącznej wartości eksportu przypadło na maszyny i urządzenia, ale był to rezultat wysokiego udziału eksportu sprzętu inwestycyjnego do krajów socjalistycznych. Udział ten wynosił mianowicie 41,7%, w eksporcie do krajów kapitalistycznych natomiast, na które przypadło w 1962 r. 38,4% łącznej wartości wywozu, maszyny i urządzenia stanowiły już tylko 11,3%. Gdybyśmy zastosowali jeszcze dalej posunięty podział geograficzny, to różnice w strukturze rzeczowej obrotów z poszczególnymi grupami krajów stałyby się bardziej jaskrawe. Udział maszyn i urządzeń np. w eksporcie do rozwiniętych krajów kapitalistycznych wyniósł w 1962 r. zaledwie ok. 4%.

Podobne zjawiska, aczkolwiek już nie w tak jaskrawej postaci, występują w dziedzinie eksportu artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. W roku 1962 udział tych artykułów w łącznej wartości eksportu wynosił 11,7%, w tym w eksporcie do krajów socjalistycznych 13,4%, do krajów kapitalistycznych zaś 9,0% (w tym do krajów wysoko rozwiniętych 7,5%). Okazuje się więc, że występuje zasadnicza różnica między strukturą eksportu do krajów socjalistycznych i kapitalistycznych. Eksport do krajów kapitalistycznych, a szczególnie wysoko rozwiniętych, kształtuje się nadal pod dominującym wpływem artykułów rolno-spożywczych i surowców. Towary rolno-spożywcze oraz surowce stano-

wiły w 1962 r. blisko 80% łącznej wartości eksportu do krajów kapitalistycznych, ich udział natomiast w eksporcie do krajów socjalistycznych wynosił tylko ok. 45%. Eksport do krajów kapitalistycznych jest więc — jak dotąd — o wiele mniej zróżnicowany niż do krajów socjalistycznych [20].

Istotną sprawą jest także zróżnicowanie struktury eksportu wewnątrz poszczególnych grup towarowych. Rozpatrzmy je na przykładzie surowców paliw i materiałów. W ramach tej grupy towarowej Polska eksportuje m. in. wyroby hutnicze, cynk, liczne półprodukty chemiczne (takie jak: soda kalcynowana i kaustyczna, karbid, naftalen), cement, tarcicę, papier, produkty naftowe. Jednakże do niedawna decydującą rolę w eksporcie surowcowym Polski odgrywał wywóz paliw stałych, zwłaszcza węgla kamiennego i koksu. W roku 1955 na węgiel i koks przypadało ponad 72% łącznej wartości eksportu paliw, surowców i materiałów. Wprawdzie obecnie udział ten jest o wiele mniejszy, jednak węgiel i koks zapewniają nadal ok. 44% wpływów za eksport paliw, surowców i materiałów (dane za rok 1962). Jak z tego wynika, dopiero ostatnie lata przyniosły wydatniejsze zróżnicowanie wewnętrznej struktury eksportu tej grupy towarów, przy czym — jak się przekonamy dalej — było ono niejako „narzucone" przez niekorzystne dla nas zjawiska zachodzące na rynkach zagranicznych.

Stosunkowo małe zróżnicowanie struktury eksportu występowało i występuje nadal również wewnątrz innych grup towarowych. Kilka zaledwie artykułów decyduje w zasadzie o rozmiarach eksportu rolno-spożywczego. Należą do nich: mięso, bekon, szynki, masło, konserwy mięsne, jaja i cukier.

Jeszcze do niedawna w eksporcie artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego dominowały tkaniny, na które w 1956 r. przypadało blisko 69% łącznej wartości wywozu tej grupy towarów.

Bardziej szczegółowa analiza struktury eksportu uwzględniająca przekrój geograficzny oraz towarowy wewnątrz poszczególnych grup rzuca więc nowe świa-

tło na ten problem. To prawda, że głębokie przeobrażenia w strukturze ekonomicznej kraju, spowodowane postępującym procesem uprzemysłowienia, umożliwiły wydatne zróżnicowanie struktury eksportu, przezwyciężenie jego zbyt jednostronnego charakteru. Prawdą jest jednak również to, że dotychczasowych zmian w tej dziedzinie nie można uznać za wystarczające, istnieje bowiem nadal pilna potrzeba dywersyfikacji struktury rzeczowej eksportu, zwłaszcza w obrotach z krajami kapitalistycznymi, gdzie stopień zaawansowania tego procesu jest jeszcze niedostateczny.

Jakie czynniki ekonomiczne dyktują tę potrzebę?

Doświadczenia nasze oraz innych krajów wskazują, że gdy wpływy eksportowe są bardzo uzależnione od wywozu jednego bądź niewielkiej liczby towarów, to wszelkie zmiany koniunktury światowej na te towary — poważniejsze ograniczenie ich eksportu, dyktowane bądź warunkami wewnętrznymi (popyt krajowy), bądź też związane z działaniem czynników zewnętrznych (zapotrzebowanie rynków światowych) — muszą w bardzo istotny sposób odbić się na ogólnych wynikach handlu zagranicznego. Jest to nieunikniona konsekwencja jednostronnego (monokulturowego) charakteru eksportu. Wyraża się ona najczęściej w pogorszeniu *terms of trade* danego kraju (jeżeli spadek eksportu wiąże się z pogorszeniem koniunktury światowej), powoduje wzrost trudności w bilansie płatniczym i hamuje dynamikę obrotów handlowych z zagranicą (jeżeli nie można wyrównać strat spowodowanych złą koniunkturą na dany towar zwiększonym eksportem innych artykułów, a dany kraj nie chce bądź nie może korzystać z kredytów zagranicznych, które pozwoliłyby mu na utrzymanie dotychczasowego poziomu importu).

Wspomnieliśmy już, że w 1955 r. ponad 72% wpływów eksportowych za paliwa, surowce i materiały stanowiły wpływy za wywóz węgla i koksu. Aby jeszcze dobitniej przedstawić ówczesną zależność eksportu polskiego od tych dwóch artykułów (a w rzeczywistości nawet jednego, bo decydującą pozycją był tu węgiel),

dodajmy, że stanowiły one 43,2% łącznej wartości wywozu. Tak więc jeden w zasadzie towar decydował o blisko połowie wpływów eksportowych! Było to możliwe dzięki ówczesnemu wysokiemu poziomowi tego eksportu oraz korzystnej koniunkturze na rynkach zagranicznych. Następne lata przyniosły jednak zdecydowany spadek wpływów za eksport węgla. Spowodował to wzrost zużycia krajowego oraz wyraźne pogorszenie koniunktury światowej, związane z przeobrażeniami w strukturze bilansu paliw wielu krajów. Zmiany te znajdują wyraz w systematycznym zmniejszaniu zastosowania paliw stałych i zastępowaniu ich paliwami płynnymi oraz gazowymi (ropa naftowa i jej przetwory oraz gaz ziemny). Szybki wzrost oraz stosunkowo niskie koszty własne wydobycia ropy naftowej i gazu ziemnego, a także ich zalety eksploatacyjne sprawiają, że coraz skuteczniej konkurują one w wielu dziedzinach z węglem. W ostatnim okresie proces ten nabrał takich rozmiarów, że dał się wyraźnie odczuć na rynkach węgla kamiennego i należy go chyba traktować jako zjawisko strukturalne, a nie koniunkturalne. Faktu tego nie zmienia pewna poprawa sytuacji eksporterów węgla w drugiej połowie roku 1962 i w roku 1963.

Zmniejszony popyt na węgiel na rynkach światowych spowodował wydatny spadek jego cen. Eksport węgla kamiennego z Polski zmniejszył się w 1961 r., w porównaniu z 1966 r., o 11%, a wpływy za ten eksport uległy ograniczeniu o ok. 42%.

Nie trudno chyba zrozumieć, wobec jak skomplikowanych problemów stanął handel zagraniczny w związku z tak wydatnym spadkiem wpływów za eksport węgla, jak wielki wysiłek musiała podjąć gospodarka narodowa, aby skompensować poniesione z tego tytułu straty. Problem wyglądałby, oczywiście, zupełnie inaczej, gdyby eksport, zwłaszcza do krajów kapitalistycznych, nie był tak bardzo uzależniony właśnie od węgla.

Jak już mówiliśmy, drugą grupą towarową, która decyduje dotąd o poziomie eksportu do krajów kapitalistycznych, są artykuły rolno-spożywcze. Jednakże do

roku 1962 na rynkach większości tych artykułów również występowały niekorzystne dla polskiego handlu zagranicznego ruchy cen[21]. Jak już pisaliśmy, szacunkowe obliczenia wykazują, że od roku 1958 do I poł. roku 1962 straty powstałe w naszym eksporcie do krajów kapitalistycznych z powodu spadku cen wyniosły 2,1 mld zł dewizowych (525 mln. dolarów). Ponieważ był to w zasadzie eksport surowcowo-rolny, przeto można powiedzieć, że taką właśnie cenę musieliśmy zapłacić za zbyt jednostronny charakter wywozu. Stwierdzenie to jest tym bardziej prawdziwe, że w tym samym okresie wahania cen na rynkach artykułów gotowych pochodzenia przemysłowego były o wiele mniejsze.

Różnicowanie struktury eksportu jest konieczne przede wszystkim dlatego, że pozwala zapobiegać w dużym stopniu ujemnym konsekwencjom zmian koniunkturalnych na rynkach poszczególnych towarów — ułatwia pokrywanie luk związanych ze spadkiem wpływów za określony artykuł.

Oprócz tego czynnika, dyktującego potrzebę dywersyfikacji eksportu, który można by określić mianem czynnika zewnętrznego, występują jeszcze inne, o charakterze wewnętrznym, związane z możliwościami gospodarki krajowej.

W dynamicznie rozwijającej się gospodarce wzrost eksportu może się odbywać jedynie na podstawie odpowiedniego zwiększenia produkcji krajowej, która z kolei jest uwarunkowana realizacją niezbędnych do tego celu inwestycji. Wielkość i tempo przyrostu produkcji, uzyskiwane dzięki nowym inwestycjom, zależą od struktury gałęziowej nakładów. Te same nakłady inwestycyjne mogą przynosić rozmaite pod względem wielkości efekty rzeczowe i w różnym czasie, w zależności od tego, gdzie zostaną dokonane. Wiadomo np., że inwestycje w przemyśle wydobywczym (kopalnictwo rud żelaza i metali kolorowych, górnictwo węglowe) mają dłuższy cykl realizacji niż inwestycje w przemyśle przetwórczym. Ponadto wielkość nakładów niezbędnych w przemyśle wydobywczym na jednostkę przyrostu pro-

dukcji (bądź, w naszym przypadku, eksportu) na ogół przekracza rozmiary nakładów potrzebne do uzyskania analogicznego przyrostu produkcji (eksportu) w przemyśle przetwórczym. Na uzyskanie np. 1 dolara w eksporcie maszyn i urządzeń trzeba wydatkować na inwestycje 55 zł, w eksporcie węgla koksującego — 165 zł, w eksporcie miedzi zaś — 552 zł. Słowem, potrzeba dywersyfikacji struktury eksportu w kierunku zwiększenia udziału maszyn i urządzeń wynika również z analizy efektywności nakładów inwestycyjnych. Rozwijanie eksportu na podstawie zwiększonego udziału produktów przerobu to wzrost oparty na inwestycjach mniej kapitałochłonnych, o mniejszym współczynniku zamrożenia nakładów (mamy tu na myśli okres od zaangażowania nakładów do uzyskania nowej produkcji).

Rozwoju eksportu nie należy uzależniać od paliw i surowców nie tylko dlatego, że byłby on bardziej kapitałochłonny. Trzeba tu również brać w rachubę inne czynniki.

W miarę rozwoju gospodarki zwiększa się jej własne, wewnętrzne zapotrzebowanie na surowce i paliwa. Możliwość zaspokajania tych potrzeb nie jest jednak nieograniczona. Decyduje o tym wielkość zasobów surowcowych oraz możliwość ich wykorzystania zależnie od nakładów inwestycyjnych. W tej sytuacji nastawienie się na szybki przyrost wywozu surowców musiałoby hamować rozwój ich przetwórstwa krajowego, co z kolei komplikowałoby problem należytego wykorzystania innego, nader ważnego czynnika produkcji — siły roboczej.

Polityka pełnego zatrudnienia, nierozerwalnie związana z istotą ustroju społeczno-ekonomicznego naszego kraju, wymaga tworzenia odpowiedniej liczby warsztatów pracy. Wpływa to w określony sposób na strukturę inwestycji i wzrost wewnętrznego zapotrzebowania na surowce. Wobec tego, że środki inwestycyjne i zasoby surowcowe są bardziej ograniczone niż rezerwy siły roboczej, ze względu na interesy gospodarki narodowej korzystny jest rozwój produkcji i eksportu o stosun-

kowo wyższej pracochłonności, a więc rozwój przetwórstwa. Jak przekonaliśmy się wyżej, w tym właśnie kierunku zmierzały dotychczasowe przekształcenia struktury gospodarczej kraju, taki był charakter procesów industrializacji.

Istnieje jeszcze jeden bardzo istotny czynnik przemawiający za zwiększeniem udziału w eksporcie artykułów o stosunkowo wyższej pracochłonności, przede wszystkim maszyn i urządzeń. Czynnikiem tym jest opłacalność wywozu poszczególnych grup towarowych. Jak wynika z analizy efektywności bieżącej, maszyny i urządzenia należą do artykułów stosunkowo wysoko opłacalnych, a więc tych, które dają największy wpływ dewizowy w stosunku do poniesionych nakładów. Wprawdzie wskaźniki bieżącej efektywności wywozu paliw są jeszcze korzystniejsze, ale trzeba zawsze pamiętać o kapitałochłonności tego eksportu.

Wywóz sprzętu inwestycyjnego natomiast pod względem opłacalności zdecydowanie góruje nad wywozem artykułów rolno-spożywczych. O wiele mniej korzystne wskaźniki efektywności, niż w przypadku maszyn i urządzeń, występują w grupie artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. Eksport ich jest jednak również bardziej opłacalny niż wywóz artykułów rolno-spożywczych.

Stosunkowo małej opłacalności bieżącej wywozu artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego nie trzeba traktować jako argumentu przeciwko dalszemu rozwijaniu tego eksportu, ponieważ można, po pierwsze, dążyć do jej poprawy, m. in. przez zmiany wewnętrznej struktury tego eksportu (wśród artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego jest wiele takich, których wskaźniki opłacalności są znacznie lepsze niż przeciętnie dla całej grupy); po drugie, o tym, czy należy się nastawiać na rozwój eksportu określonych towarów, nie może decydować jeden czynnik (w tym przypadku opłacalność), lecz cały ich zespół. Przy takim podejściu celowość rozwoju eksportu artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego nie po-

winna budzić zastrzeżeń; koniecznie jednak należy podkreślić potrzebę podjęcia wszelkich wysiłków zmierzających do poprawy efektywności tego eksportu.

O ile potrzeba dalszej dywersyfikacji struktury eksportu nie budzi na ogół wątpliwości, o tyle rodzą się one często, gdy mowa o szansach realizacji tego postulatu, zwłaszcza w odniesieniu do krajów kapitalistycznych, a więc tam, gdzie sprawa ta jest szczególnie paląca. Najbardziej sceptycznie podchodzi się zwykle do kwestii znacznego zwiększenia udziału sprzętu inwestycyjnego w eksporcie, zwłaszcza do krajów wysoko rozwiniętych. Sceptycyzm ten nie jest na pozór pozbawiony podstaw. Polska nie ma większych tradycji w eksporcie sprzętu inwestycyjnego, na rynkach maszyn i urządzeń pojawiła się dopiero niedawno, a przecież panuje tam ostra konkurencja — nawet wieloletnim i doświadczonym eksporterom trudno się jej oprzeć. Mimo to wzrost eksportu naszych maszyn i urządzeń do krajów kapitalistycznych jest bardzo dynamiczny: w latach 1958—1962 wynosił 60%. Eksport do krajów wysoko rozwiniętych wzrósł czterokrotnie, mimo że Polska jest młodym eksporterem maszyn i mimo konkurencji na rynkach światowych.

Druga sprawa, na którą trzeba zwrócić uwagę, wiąże się z absolutnym poziomem eksportu sprzętu inwestycyjnego. Otóż, choć eksport maszyn i urządzeń rozwija się bardzo szybko, a jego udział w łącznej wartości wywozu ulega systematycznemu zwiększaniu, jego wielkość pozostaje nadal nieznaczna w stosunku do rozmiarów eksportu sprzętu inwestycyjnego innych krajów i w stosunku do światowych obrotów maszynami i urządzeniami. Jak pisaliśmy wyżej, w roku 1962 Polska wyprzedziła, pod względem udziału maszyn i urządzeń w łącznej wartości eksportu, takie rozwinięte kraje, jak Francja i Włochy. Równocześnie jednak bezwzględny poziom eksportu sprzętu inwestycyjnego Włoch był dwukrotnie, a Francji — trzy i półkrotnie wyższy niż Polski. W tym samym roku Polska eksportowała ponad 2 razy mniej maszyn i urządzeń niż Czechosłowacja czy

NRD. Pod względem rozmiarów absolutnych, eksport maszyn i urządzeń z Polski stanowił zaledwie niewielki ułamek światowych obrotów sprzętem inwestycyjnym. Dlatego też wydaje się, że dalszy szybki rozwój eksportu maszyn i urządzeń zależy nie tylko od znalezienia miejsca na rynkach światowych, ile od tego, czy polski sprzęt inwestycyjny zdoła sprostać konkurencji pod względem nowoczesności rozwiązań konstrukcyjnych i technologicznych, terminów dostaw warunków kredytowych itp. Jest to już jednak kwestia wewnętrzna, zależna od jakości pracy przemysłu i aparatu handlu zagranicznego, od możliwości krajowych. Podobnie przedstawia się sytuacja w dziedzinie wielu artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. Nie dlatego np. brak dotychczas postępów w rozwoju eksportu radioodbiorników, że nie ma w ogóle możliwości sprzedaży tego artykułu, lecz ponieważ nie można już sprzedać takich radioodbiorników, jakie oferujemy. Gdy postęp techniczny doprowadził do przestawienia produkcji sprzętu radiowego na tranzystory, nie sposób konkurować z nimi za pomocą przestarzałych odbiorników lampowych.

Reasumując należy stwierdzić, że dalsza dywersyfikacja struktury eksportu jest koniecznością, podyktowaną obiektywnymi względami ekonomicznymi. Dokonanie jej — aczkolwiek niełatwe — mieści się w granicach możliwości zarówno jeśli chodzi o rynki zagraniczne, jak i produkcję krajową. Nie ulega wątpliwości, że dalszy rozwój gospodarczy kraju będzie, podobnie jak dotychczas, wpływać na różnicowanie struktury towarowej obrotów handlu zagranicznego. Nie można liczyć jednak na automatyzm tego procesu. Dywersyfikacja struktury eksportu, przezwyciężenie nadmiernego uzależnienia wpływów od zbyt małej ilości towarów wymaga odpowiedniego kształtowania struktury nakładów inwestycyjnych, dotrzymywania kroku światowemu postępowi technicznemu. Związek między handlem zagranicznym a produkcją krajową musi być obustronny. Chodzi o to, aby struktura obrotów nie była odbiciem

zmian zachodzących w gospodarce tylko w tym sensie, że handel zagraniczny otrzymuje na eksport nadwyżki towarów pozostające po zaspokojeniu potrzeb krajowych, a w zamian za to sprowadza się artykuły, których kraj w ogóle nie może produkować (np. płody rolne strefy tropikalnej) bądź wytwarza je w niedostatecznej ilości.

Struktura handlu zagranicznego, a zwłaszcza eksportu, powinna kształtować się nie tylko pod wpływem podaży krajowej, lecz musi także uwzględniać popyt na rynkach zagranicznych. Mówiąc jeszcze inaczej, handel zagraniczny powinien mieć określony wpływ na strukturę podaży krajowej, a to wymaga takiego kształtowania kierunków nakładów inwestycyjnych i rozwoju produkcji, by — prócz potrzeb wewnętrznych — uwzględnić również zapotrzebowanie naszych partnerów zagranicznych. Jeśli chodzi o wymianę handlową z krajami socjalistycznymi, zwłaszcza zaś należącymi do RWPG, to dostosowywanie struktury produkcji do potrzeb handlu zagranicznego w coraz większym stopniu będzie się opierać na planowo organizowanej specjalizacji międzynarodowej i kooperacji produkcji. Odmiennie przedstawia się sprawa obrotów z krajami kapitalistycznymi. Chcąc zapewnić bardziej aktywną niż dotychczas rolę handlu zagranicznego w kształtowaniu struktury obrotów, trzeba prowadzić systematyczną analizę długofalowych koniunktur rynków poszczególnych krajów i towarów, sporządzać prognozy rozwoju tych rynków, aby na tej podstawie formułować dopiero odpowiednie wnioski w odniesieniu do programu inwestycyjnego i produkcyjnego. Jest to, oczywiście, zadanie wysoce skomplikowane i zawsze wiąże się z określonym ryzykiem. Jeśli bowiem prognoza okaże się nietrafna (co wobec rozlicznych, często wręcz niemożliwych do przewidzenia czynników, wpływających na wahania koniunktury kapitalistycznej, jest, jak wykazała praktyka, całkowicie możliwe), wówczas powstaje problem wykorzystania związanych z nią inwestycji. Problem ten jest tym ostrzejszy, im mniejsze są możliwości adaptowania tego rodzaju inwestycji do potrzeb krajowych.

Ryzyko związane z uwzględnieniem potrzeb handlu zagranicznego w programie inwestycyjnym i produkcyjnym ma jeszcze inny aspekt. Chodzi mianowicie o to, kto powinien je ponosić: handel zagraniczny czy producent krajowy. Jest to już jednak kwestia wymagająca odrębnego omówienia.

Postulat dostosowania produkcji krajowej do potrzeb handlu zagranicznego jest równoznaczny z żądaniem produkcji uwzględniającej aktualny poziom zdobyczy techniki światowej, tylko bowiem taka produkcja może skutecznie uczestniczyć w konkurencji na rynkach światowych. Z tego punktu widzenia handel zagraniczny odgrywa ważką rolę wnosząc postęp techniczny do gospodarki narodowej, przyczyniając się do ogólnego wzrostu jakości produkcji.

5

Struktura geograficzna obrotów handlu zagranicznego

Handel zagraniczny Polski jest znacznie zróżnicowany nie tylko pod względem rzeczowej struktury obrotów, lecz także struktury geograficznej. Polska utrzymuje kontakty handlowe z wieloma krajami wszystkich kontynentów. W roku 1962 na liście naszych partnerów w wymianie międzynarodowej było 151 krajów.

Przy analizie struktury geograficznej handlu zagranicznego, podobnie jak przy analizie jego struktury towarowej, posługujemy się odpowiednim grupowaniem. Statystyka polska dzieli naszych partnerów handlowych na dwie wielkie grupy, przy czym kryterium podziału stanowi tu charakter społeczno-ustrojowy poszczególnych krajów. Jest to, oczywiście, podział na kraje socjalistyczne i kapitalistyczne. W analizach bardziej szczegółowych stosuje się podział dalej idący. Obroty z krajami socjalistycznymi np. zwykle dzieli się na obroty z członkami RWPG (Bułgaria, Czechosłowacja, Mongolia, Niemiecka Republika Demokratyczna, Rumunia, Węgry i ZSRR)[22] oraz z pozostałymi krajami socjalistycznymi.

W ramach obrotów z krajami kapitalistycznymi stosowany jest podział na obroty z krajami wysoko i słabo

rozwiniętymi pod względem gospodarczym (bądź — jak się często nazywa te ostatnie — z krajami rozwijającymi się). W myśl zasad statystyki polskiej (odpowiadających zasadom stosowanym przez pozostałych członków RWPG), do krajów wysoko rozwiniętych zalicza się wszystkie kapitalistyczne kraje europejskie oraz Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, Kanadę, Australię, Nową Zelandię, Japonię i Związek Południowej Afryki, do słabo rozwiniętych natomiast — wszystkie pozostałe kraje Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej. Warto tu przy okazji wskazać, że w światowych statystykach i publikacjach ekonomicznych można się spotkać z inną klasyfikacją krajów wysoko i słabo rozwiniętych pod względem gospodarczym. Do słabo rozwiniętych zalicza się np. często wiele krajów europejskich, jak Grecja, Hiszpania, Portugalia, Islandia. W każdym razie podział na kraje wysoko i słabo rozwinięte jest na pewno umowny i — jak dotąd — brak tu zupełnie jednoznacznego kryterium ekonomicznego.

Ostatnie lata przyniosły znaczny rozwój procesów integracyjnych, zwłaszcza zaś w Europie zachodniej. W związku z tym przy ocenie struktury geograficznej obrotów często stosuje się grupowanie według przynależności do określonej organizacji integracyjnej.

Obroty handlu zagranicznego dzieli się wreszcie według poszczególnych kontynentów (taki układ można znaleźć m. in. w statystyce polskiej).

Jak z tego wynika, kryteria stosowane przy podziale obrotów handlu zagranicznego ze względu na ich strukturę kierunkową są bardzo różnorodne. Mogą to być kryteria społeczno-polityczne (kraje socjalistyczne i kapitalistyczne), kryteria poziomu rozwoju gospodarczego (kraje wysoko i słabo rozwinięte), kryteria czysto geograficzne (podział wg kontynentów) i wreszcie inne jeszcze, uwzględniające zarówno wymienione już czynniki, jak i określone więzi występujące między poszczególnymi krajami (integracje). Wybór takiego czy innego kryterium analizy struktury geograficznej obrotów zależy od celów tej analizy.

Rozważania dotyczące struktury geograficznej polskiego handlu zagranicznego rozpoczniemy od przedstawienia, jak kształtuje się wymiana z krajami socjalistycznymi i kapitalistycznymi.

Tablica 10

Struktura geograficzna obrotów (w mln zł dewizowych)

Wyszczególnienie	1950	1955	1960	1962	1962/1950
Obroty ogółem	**5210**	**7406**	**11282**	**14126**	**271,1**
w tym:					
z krajami socjalistycznymi	3076	4734	7063	9122	296,6
udział w %	59,0	63,9	62,6	64,6	×
z krajami kapitalistycznymi	2134	2672	4219	5004	234,5
udział w %	41,0	36,1	37,4	35,4	×
Eksport ogółem	**2537**	**3679**	**5302**	**6584**	**259,5**
w tym:					
do krajów socjalistycznych	1443	2314	3304	4137	286,7
udział w %	56,9	63,0	62,3	62,8	×
do krajów kapitalistycznych	1094	1365	1998	2447	223,7
udział w %	43,1	37,0	37,7	37,2	×
Import ogółem	**2673**	**3727**	**5980**	**7542**	**282,2**
w tym:					
z krajów socjalistycznych	1633	2420	3759	4985	305,3
udział w %	61,1	64,9	62,9	66,1	×
z krajów kapitalistycznych	1040	1307	2221	2557	245,9
udział w %	38,9	35,1	37,1	33,9	×

Jak wynika z danych zawartych w tablicy 10, blisko $^{2}/_{3}$ wymiany handlowej Polski z zagranicą przypada na kraje socjalistyczne, przy czym udział ich ma tendencję do wzrostu. W roku 1962 66% towarów importowanych przez Polskę pochodziło z krajów socjalistycznych; jednocześnie kraje te stanowiły rynek zbytu dla ok. 62% towarów z naszego eksportu.

W porównaniu z okresem przedwojennym nastąpiło więc zasadnicze przesunięcie kierunków polskiego handlu zagranicznego, w roku 1938 bowiem udział dzisiejszych krajów socjalistycznych w naszych obrotach wynosił tylko ok. 8%.

Rozwój i struktura obrotów z krajami socjalistycznymi

Jakie czynniki decydują o takim układzie podstawowych proporcji struktury geograficznej obrotów handlowych Polski z zagranicą?

W gospodarce wszystkich krajów socjalistycznych występują pewne cechy wspólne. Należy do nich m. in. szybkie tempo rozwoju oraz zbieżne tendencje przemian strukturalnych, polegające na wzroście roli przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego. Nie oznacza to jednak autarkicznego kierunku rozwoju gospodarki każdego kraju. Wprawdzie tego rodzaju tendencje wystąpiły w pewnym okresie, ale są one stopniowo eliminowane. Zbieżność ogólnych tendencji przemian strukturalnych nie oznacza identyczności struktury produkcji. Realizując program uprzemysłowienia, każdy kraj rozwija przede wszystkim te gałęzie wytwórczości, dla których posiada najlepsze warunki w postaci surowców, tradycji produkcyjnych itp. Zróżnicowanie zasobów surowcowych i gałęziowej struktury produkcji sprawia, że gospodarki poszczególnych krajów socjalistycznych są w stosunku do siebie w pewnym sensie komplementarne (uzupełniają się wzajemnie), co stanowi podstawę wzrostu wymiany handlowej między tymi krajami.

Rozwój gospodarki krajów socjalistycznych charakteryzują nie tylko wspólne tendencje strukturalne, lecz także wspólne zasady. Gospodarka ta rozwija się w sposób planowy, przy czym w miarę zacieśniania się wzajemnej współpracy zwiększa się stopień koordynacji planów poszczególnych krajów. Koordynacja planów wiąże się nierozdzielnie ze specjalizacją i kooperacją produkcji w skali międzynarodowej. W ten sposób międzynarodowy podział pracy, który ukształtował się historycznie, ulega dalszemu pogłębieniu, przesuwa się niejako ze sfery wymiany do sfery produkcji, przyspieszając wzrost obrotów zagranicznych.

Wymiana towarowa między krajami socjalistycznymi odbywa się na podstawie międzypaństwowych wielolet-

nich umów handlowych określających wyraźnie perspekty zbytu własnej produkcji oraz pokrycie zapotrzebowania na artykuły wytwarzane przez innych partnerów. Umowy te mają charakter obligatoryjny i mogą zostać zmienione wyłącznie za obopólną zgodą i tak, by nie narazić na straty żadnej ze stron. W ten sposób z wymiany handlowej między krajami socjalistycznymi wyrugowane są zjawiska charakterystyczne dla koniunkturalnych wahań na rynkach światowych. Sprzyja temu ponadto stosowana w tych obrotach zasada ustabilizowanych na pewne okresy cen.

Ważkim czynnkiem przyczyniającym się do szybkiego wzrostu obrotów Polski z krajami socjalistycznymi jest fakt posiadania z nimi wspólnych granic państwowych bądź też stosunkowo bliskie położenie geograficzne. (Trzej najwięksi partnerzy handlowi Polski to właśnie graniczące z nami ZSRR, NRD i Czechosłowacja). Niemałą rolę odgrywają tutaj również tradycyjne więzi gospodarcze (np. z ZSRR).

Bliskość położenia geograficznego stanowi w ogóle istotny czynnik wpływający na strukturę kierunkową handlu zagranicznego, wiąże się bowiem z kosztami transportu, które wzrastają w miarę zwiększania się odległości (oczywiście, mowa tu o bezwzględnej wielkości tych kosztów). Wspólne granice umożliwiają ponadto korzystanie z różnorodnych środków transportu, często bardzo tanich (wspomnijmy tu chociażby rurociąg umożliwiający dostarczanie ropy naftowej z ZSRR do Polski, NRD, Czechosłowacji i Węgier).

Wiele czynników, które przyczyniły się do wydatnego wzrostu obrotów i zwiększenia udziału krajów socjalistycznych w handlu zagranicznym Polski, występowało oczywiście również przed wojną (np. różnorodność bazy surowcowej i struktury produkcji, wspólne granice lub względna bliskość położenia geograficznego). Nie były one jednak wykorzystane na skutek przeszkód o charakterze polityczno-społecznym. Wrogość w stosunku do ZSRR i złe stosunki z Czechosłowacją stawiały tamę naturalnym, ekonomicznie uzasadnionym kierunkom roz-

woju wymiany handlowej z zagranicą. Zasadniczym czynnikiem wpływającym na ukształtowanie się powojennej struktury geograficznej polskiego handlu zagranicznego były więc przemiany społeczno-gospodarcze, które dokonały się zarówno w Polsce, jak i w wielu innych krajach. Dzięki nim kierunki naszej wymiany handlowej z zagranicą zostały dostosowane do naturalnych warunków ekonomicznych.

Potrzeba zacieśniania współpracy ekonomicznej i zwiększenia wymiany handlowej między krajami socjalistycznymi wynika m. in. z posunięć stosowanych wobec nich przez niektóre kraje kapitalistyczne. Mamy na myśli poczynania o charakterze dyskryminacyjnym, dyktowane oczywistymi względami politycznymi. Kraje kapitalistyczne wprowadziły np. do handlu z krajami socjalistycznymi embargo (zakaz wywozu) na wiele towarów pod pozorem, że są to towary strategiczne. Wystarczy tu przypomnieć sprawę eksportu do ZSRR rur o określonym przekroju, która stała się głośna w pierwszej połowie 1963 r. W tej sytuacji kraje socjalistyczne muszą, oczywiście, dążyć do pokrycia swych potrzeb w ramach własnych możliwości.

Rozwojowi handlu między krajami socjalistycznymi i kapitalistycznymi przeszkadza często fakt nieprzyznawania krajom socjalistycznym klauzuli najwyższego uprzywilejowania [23]. Znane są np. zmienne koleje tej sprawy w stosunkach polsko-amerykańskich. Wiele posunięć związanych z ruchami integracyjnymi godzi także w swobodę wymiany handlowej między krajami socjalistycznymi i kapitalistycznymi. O strukturze geograficznej handlu zagranicznego mogą zatem decydować różnorodne czynniki zarówno ekonomiczne, jak i pozaekonomiczne.

Między strukturą towarową i geograficzną obrotów istnieje silna więź. Problem ten rozpatrzymy szczegółowo przy okazji bliższego zaznajomienia się z tendencjami rozwoju wymiany handlowej z poszczególnymi grupami krajów.

Obroty handlowe z krajami socjalistycznymi

Rolę krajów socjalistycznych w handlu zagranicznym Polski charakteryzują w sposób syntetyczny wskaźniki zawarte w tabeli. Pójdźmy jednak dalej i popatrzmy, jak kształtują się one w przekroju poszczególnych grup towarowych. Tego rodzaju analiza prowadzi do wniosku, że kraje socjalistyczne stanowią dla Polski podstawowe źródło zakupów sprzętu inwestycyjnego, paliw, surowców i materiałów oraz artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. W 1962 r., z ogólnej wartości importu maszyn i urządzeń, na przywóz z krajów socjalistycznych przypadło ponad 77%. Analogiczny wskaźnik dla paliw, surowców i materiałów wyniósł ok. 60%, a dla artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego — blisko 90%. Kraje socjalistyczne są dla nas wyłącznymi bądź najważniejszymi dostawcami wielu niezwykle ważnych dla gospodarki narodowej surowców, takich jak: węgiel koksujący, ropa naftowa, produkty naftowe, rudy żelaza, manganu i chromu, koncentraty cynku, kaolin, magnezyt prażony, cyna, aluminium, apatyty, sole potasowe, kauczuk syntetyczny i częściowo bawełna.

Wprawdzie udział krajów socjalistycznych w imporcie artykułów rolno-spożywczych jest stosunkowo mniejszy (w 1962 r. wynosił on ok. 45%), jednak nader istotne znaczenie ma fakt, że w ramach tego importu Polska otrzymywała pokaźne ilości zbóż (zwłaszcza z ZSRR).

Odgrywając tak doniosłą rolę w dziedzinie importu, kraje socjalistyczne stanowią jednocześnie chłonny rynek dla większości eksportowanych przez Polskę gotowych wyrobów przemysłowych. Z ogólnej wartości maszyn i urządzeń wyeksportowanych w 1962 r. na wywóz do krajów socjalistycznych przypadło ok. 88%. W tym samym roku kraje socjalistyczne były odbiorcą 71% wyeksportowanych przez nas artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego.

Na sprzęt inwestycyjny i artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego przypada obecnie (1962 r.)

55% ogólnej wartości eksportu do krajów socjalistycznych. Polska odgrywa jednak również poważną rolę jako eksporter paliw i surowców do tych krajów. Z ogólnej wartości eksportu tej grupy towarów, na kraje socjalistyczne przypadło w 1962 r. ok. 59%. Polska dostarcza krajom socjalistycznym m. in. znacznych ilości węgla kamiennego i brunatnego oraz innych surowców.

Podobnie jak w imporcie, tak i w eksporcie do krajów socjalistycznych stosunkowo mniejszą rolę odgrywały dotychczas artykuły rolno-spożywcze. W 1962 r. skierowano tam zaledwie ok. 1/4 tych towarów.

Tablica 11

Struktura towarowa obrotów z krajami socjalistycznymi w 1962 r. (w %)

Wyszczególnienie	Eksport	Import
Maszyny, urządzenia i środki transportu	42,3	38,8
Paliwa, surowce i materiały	36,8	43,0
Artykuły rolno-spożywcze	7,6	9,2
Artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego	13,4	9,0
Ogółem	100,0	100,0

Ze wskaźników zawartych w tablicy 11 oraz z przytoczonych poprzednio danych, dotyczących udziału krajów socjalistycznych w obrotach poszczególnymi grupami artykułów, wynikają istotne wnioski. W dziedzinie eksportu sprowadzają się one do tego, że udział gotowych wyrobów przemysłowych (maszyn i urządzeń oraz artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego) w wywozie do krajów socjalistycznych jest znacznie większy (55,6%) niż przeciętnie w całym eksporcie (41,7%). Tak więc przekształcenia struktury rzeczowej eksportu, które dokonują się w Polsce, są nie tylko konsekwencją wewnątrzgospodarczych przemian strukturalnych, lecz wynikają także ze zmian kierunkowych handlu zagranicznego. Korzystne przekształcenie struktury rzeczowej eksportu były możliwe m. in. dzięki temu, że polski przemysł maszynowy i przemysł artykułów konsumpcyjnych może znaleźć rynki zbytu w krajach

socjalistycznych. Występuje tu wyraźnie wzajemne uwarunkowanie zmian struktury rzeczowej i geogaficznej.

Rola, jaką odgrywają kraje socjalistyczne w dostawach sprzętu inwestycyjnego oraz paliw, surowców i materiałów, świadczy z kolei o znaczeniu handlu z tymi krajami w realizacji programu rozwoju i przemian strukturalnych gospodarki narodowej.

Wśród krajów socjalistycznych największym partnerem handlowym Polski jest Związek Radziecki, na który przypadło w 1962 r. 50,3% obrotów z krajami socjalistycznymi. ZSRR jest jednocześnie naszym największym partnerem handlowym w ogóle. Udział Związku Radzieckiego w łącznych obrotach polskiego handlu zagranicznego wynosił w 1962 r. 32,5% i był zaledwie o 3 punkty niższy od udziału wszystkich krajów kapitalistycznych.

Znaczenie ZSRR w handlu zagranicznym Polski polega m. in. na tym, że jest to jeden z niewielu krajów świata, które dysponują niemal wszystkimi surowcami, rozporządzają warunkami glebowymi i klimatycznymi niezbędnymi do uprawy większości płodów rolnych oraz mogą podejmować wszechstronną i wielkoseryjną produkcję. Dzięki temu w stosunkach handlowych z ZSRR można uzyskać wiele niezwykle ważnych dla gospodarki narodowej towarów. W 1962 r. np. Związek Radziecki dostarczył 65% importowanego przez Polskę węgla koksującego, 99,3% ropy naftowej, 74,2% produktów naftowych, 78,2% rudy żelaznej, 79,5% rudy manganowej, 51,6% aluminium, 49,4% włókna azbestowego, 47,2% bawełny, 33,5% zbóż, 35,9% herbaty.

Radzieckie dostawy maszyn i urządzeń umożliwiły wzniesienie takich obiektów przemysłu polskiego, jak Huta im. Lenina, huta „Warszawa", huta aluminium w Skawinie, walcownia-zgniatacz w hucie „Bobrek", huta miedzi w Legnicy, elektrownia wodna w Dychowie oraz cieplne w Jaworznie i Skawinie, fabryki chemiczne w Brzegu Dolnym, Janikowie, Kędzierzynie, Gliwicach i Oświęcimiu, cementownia w Wierzbicy, fabryki włókiennicze w Fastach i Zambrowie i wiele

innych. Oprócz kompletnych obiektów, ZSRR dostarcza Polsce wielu maszyn i urządzeń służących do dalszej rozbudowy przemysłu i zapewniających postęp techniczny. Związek Radziecki jest więc nie tylko największym, ale i najwszechstronniejszym partnerem Polski w handlu zagranicznym. Decyduje o tym zresztą nie tylko struktura importu, lecz także wachlarz towarów eksportowanych przez Polskę do ZSRR (przede wszystkim maszyny i urządzenia, artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego oraz niektóre surowce).

Następne po Związku Radzieckim miejsce pod względem udziału w obrotach z krajami socjalistycznymi zajmowały w 1962 r. kolejno: NRD (15,7%), CSRS (14,0%), Węgry (15,9%), Rumunia (3,4%), Jugosławia (3,1%), Bułgaria (2,5%), Chiny (1,7%), Albania (0,4%), Korea (0,3%), Wietnam (0,2%) i Mongolia (0,2%).

Podstawowa część obrotów Polski z krajami socjalistycznymi przypada na wymianę handlową z krajami wchodzącymi w skład Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. W 1962 r. stanowiła ona 93% obrotów ze wszystkimi krajami socjalistycznymi i 60% łącznych obrotów polskiego handlu zagranicznego.

Wszystkie te czynniki, które sprzyjały dotychczas przyspieszonemu rozwojowi wymiany handlowej z krajami socjalistycznymi, działają nadal, przy czym niektóre z nich nabierają coraz większego znaczenia. Mamy tu na myśli przede wszystkim zacieśniającą się współpracę gospodarczą krajów należących do Rady.

RWPG została utworzona w roku 1949. W pierwszych latach istnienia uwaga Rady skupiała się na opracowywaniu środków sprzyjających rozszerzeniu wymiany towarowej między krajami wchodzącymi w jej skład oraz na organizacji współpracy naukowo-technicznej tych krajów.

W miarę rozwoju i krzepnięcia RWPG wzrastał zakres jej działania, coraz większego znaczenia nabierała w jej pracach koordynacja wieloletnich planów rozwoju gospodarki narodowej, a w związku z tym koordynacja działalności inwestycyjnej oraz programowanie podziału

zadań produkcyjnych (specjalizacja i kooperacja produkcji). Szczególne znaczenie dla zwiększenia roli RWPG, jako organu koordynującego rozwój gospodarki narodowej krajów wchodzących w jej skład, miała narada szefów rządów i kierowników partii poszczególnych krajów, która odbyła się w czerwcu 1962 r. Narada wytyczyła konkretny program działania Rady oraz wzmocniła jej egzekutywę i operatywność przez powołanie Komitetu Wykonawczego. Umożliwiło to przyspieszenie procesów integracji gospodarki krajów socjalistycznych, a co za tym idzie — pogłębienie podziału pracy między nimi. Wzrósł dzięki temu poziom i dynamika handlu między krajami-członkami Rady, ponieważ zwiększenie specjalizacji i kooperacji produkcji w skali międzynarodowej jest równoznaczne ze wzrostem wymiany towarowej.

Kraje należące do RWPG koordynują swą działalność gospodarczą nie tylko w sposób wielostronny, a więc na podstawie porozumień zawieranych przez wszystkie kraje członkowskie, lecz także za pomocą porozumień dwustronnych. Można tu wymienić np. polsko-czechosłowackie porozumienie w sprawie koordynacji i podziału zadań w rozwoju przemysłu motoryzacyjnego oraz traktorowego. Wszystko to sprzyja przyspieszonemu wzrostowi wymiany handlowej.

Sfera działalności RWPG, która dotyczy koordynacji planów rozwoju gospodarki narodowej, planowego regulowania podziału zadań produkcyjnych, wspólnej realizacji niektórych inwestycji, ma zasadnicze znaczenie przy eliminowaniu wszelkich nieuzasadnionych tendencji rozwoju autarkicznego, jak najbardziej aktywnego wykorzystania zasobów i możliwości poszczególnych krajów.

Poświęcając szczególną uwagę koordynacji planów gospodarczych i planowemu kształtowaniu podziału pracy, co w konsekwencji daje nader ważny produkt uboczny w postaci zwiększonych obrotów. Rada zajmuje się także innymi czynnikami wzrostu tych obrotów, związanymi bezpośrednio z warunkami międzynarodo-

wej wymiany handlowej. Tą dziedziną działalności Rady kieruje jeden z jej organów — Komisja Handlu Zagranicznego. Zadaniem jej jest — mówiąc ogólnie — analizowanie poziomu i dynamiki handlu zagranicznego krajów członkowskich oraz opracowywanie środków dalszego usprawnienia i wzrostu tego handlu. Zilustrujemy to konkretnymi przykładami.

Do niedawna handel zagraniczny między krajami należącymi do Rady odbywał się na zasadach clearingu dwustronnego [24]. Konieczność dwustronnego bilansowania płatności mogła, w wielu przypadkach, hamować wzrost obrotów, prowadzić do tego, że partner o większych możliwościach wymiany musiał się dostosowywać do partnera o stosunkowo mniejszych możliwościach. Jeśli np. kraj A mógł dostarczyć krajowi B większą ilość interesujących kontrahenta towarów, a jednocześnie kraj B nie był w stanie oferować krajowi A takiej ilości towarów, która pozwoliłaby zrównoważyć pod względem wartości dostawy kraju A, wówczas transakcja nie mogła dojść do skutku (oczywiście, przy założeniu, ża kraj A nie udziela krajowi B kredytu). Kraj B musiał szukać możliwości zakupu tych towarów w innym kraju — tam, gdzie miał korzystniejsze saldo obrotów płatniczych. Inaczej przedstawiałaby się sprawa, gdyby w stosunkach między daną grupą krajów (w tym przypadku należących do RWPG) obowiązywała zasada nie dwustronnnego, lecz wielostronnego równoważenia obrotów płatniczych, wówczas bowiem kraj B, posiadając należności w innych krajach, mógłby dokonywać interesujących go zakupów w krajach grupy A, nie bacząc na ujemne saldo płatności w obrotach z jednym krajem z tej grupy. Może się oczywiście zdarzyć, że dany kraj nie jest w stanie zrównoważyć swoich obrotów płatniczych nawet ze wszystkimi krajami łącznie. Tę trudność można jednak pokonać, wykorzystując instytucję kredytów, udzielanych np. przez wspólny bank krajów zainteresowanych.

Nie ulega wątpliwości, że wielostronne rozliczenia w handlu zagranicznym są wyższą formą niż clearing

dwustronny, lepiej bowiem służą wzrostowi wzajemnej wymiany towarowej. Dlatego też podjęto decyzję, w myśl której kraje należące do RWPG mają przejść od 1964 r. od systemu rozliczeń dwustronnych do wielostronnych i stworzyć wspólny bank. Jednym z doniosłych zadań Komisji Handlu Zagranicznego jest właśnie opracowanie konkretnych sposobów tego przejścia.

Jak już podkreślaliśmy, obroty handlowe między krajami socjalistycznym i należącymi do RWPG są realizowane przy utrzymaniu stałych cen, wolnych od wahań koniunkturalnych, charakterystycznych dla światowego rynku kapitalistycznego. Jednakże ceny te nie są całkowicie oderwane od układu cen światowych, przeciwnie — ustala się je uwzględniając ten układ. Obowiązujące dotychczas ceny w obrotach między krajami należącymi do RWPG uwzględniały układ cen światowych z 1958 r. Na rynkach światowych występują jednak nie tylko koniunkturalne, ale i strukturalne ruchy cen. Oznacza to, że w przypadku zbyt długiego utrzymywania danego poziomu stałych cen, stosowanych w obrotach między krajami socjalistycznymi, następuje odrywanie układu cen od proporcji, które ukształtowały się trwale na rynkach światowych. Warunki wymiany między krajami socjalistycznymi stają się inne niż warunki na rynku światowym (pod względem relacji cen). Jeżeli taki stan rzeczy nie znajduje uzasadnienia w odrębnościach strukturalnych lub w innych relacjach wartości (społecznie niezbędnych nakładów pracy), wówczas może prowadzić do określonych trudności w handlu między krajami socjalistycznymi, rodząc tendencje hamujące wzajemny wzrost wymiany. Dlatego ceny stosowane w obrotach między krajami RWPG są okresowo rewidowane pod kątem zbliżenia ich układu do relacji cen światowych. Tego rodzaju rewizji zamierza się dokonać w najbliższym czasie. Zadanie to jest szczególnie trudne, wymaga głębokiej znajomości procesów zachodzących na rynkach światowych, analizy cen wielu towarów, żmudnych wielostronnych uzgodnień. Pracą tą również kieruje Komisja Handlu Zagranicznego.

Odpowiednie organy RWPG prowadzą od pewnego czasu prace nad innym jeszcze sposobem rozwiązania problemu cen w obrotach między krajami należącymi do Rady. Przyjęte dotychczas zasady eliminują wprawdzie z cen, na których podstawie odbywa się wymiana handlowa między krajami socjalistycznymi, wahania koniunkturalne występujące na rynkach światowych, niemniej jednak ceny te odpowiadają w gruncie rzeczy warunkom produkcji w najważniejszych krajach kapitalistycznych, decydujących o sytuacji na rynku międzynarodowym. Tymczasem warunki produkcji, społeczne koszty wytwarzania poszczególnych artykułów w krajach socjalistycznych, mogą się kształtować odrębnie. Z tego względu kraje należące do RWPG podjęły prace nad przygotowaniem własnej bazy cen, niezależnej od struktury cen na rynkach kapitalistycznych. Baza ta powinna odpowiadać przeciętnym społecznym kosztom wytwarzania określonych towarów w skali całego obozu państw socjalistycznych oraz gwarantować ekwiwalentność wymiany handlowej między nimi. Praktyczne rozwiązanie tego problemu jest jednak bardzo trudne i wymaga dłuższego czasu.

Są to, oczywiście, przykłady niektórych tylko kierunków działalności RWPG w dziedzinie tworzenia lepszych warunków rozwoju wymiany handlowej między należącymi do niej krajami. Wykazują one jednak dobitnie, jak wielką rolę odgrywa Rada pod tym względem.

Rozwój i struktura obrotów z krajami kapitalistycznymi

Przejdźmy teraz do szczegółowego omówienia handlu zagranicznego Polski z krajami kapitalistycznymi.

W roku 1962 na kraje kapitalistyczne przypadło 35,4% łącznych obrotów polskiego handlu zagranicznego, w tym po stronie eksportu 37,2%, po stronie importu zaś 33,9%.

Struktura towarowa obrotów z krajami kapitalistycz-

nymi różni się w sposób istotny od struktury obrotów ogółem oraz od struktury obrotów z krajami socjalistycznymi. W dziedzinie eksportu różnice te polegają przede wszystkim na znacznie większym udziale artykułów rolno-spożywczych oraz paliw, surowców i materiałów. (W roku 1962 kraje kapitalistyczne były odbiorcami 75% eksportowanych przez Polskę produktów rolnych oraz 41% paliw, surowców i materiałów). Znacznie mniejszy natomiast, w eksporcie do tych krajów, jest udział maszyn i urządzeń oraz artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego. (W roku 1962 na wywóz do krajów kapitalistycznych przypadło 11,6% łącznej wartości wyeksportowanych maszyn i 28,5% artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego).

Po stronie importu kraje kapitalistyczne odgrywają — jak dotąd — szczególnie dużą rolę w przywozie artykułów rolno-spożywczych, zwłaszcza zbóż (55,9% łącznej wartości importu tych artykułów w 1962 r.). Stosunkowo wysoki jest także udział krajów kapitalistycznych w realizowanym przez Polskę imporcie surowców; są one niemal wyłącznymi dostawcami wielu artykułów ważnych dla gospodarki narodowej. Dotyczy to m. in. wełny, juty, sizalu, skór, koncentratów miedzi, kauczuku naturalnego i celulozy włókienniczej. Znacznie mniejszy natomiast jest udział krajów kapitalistycznych w przywozie sprzętu inwestycyjnego (22,7%) oraz artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego (10,3%).

Tablica 12

Struktura towarowa obrotów z krajami kapitalistycznymi w 1962 r. (w %)

Wyszczególnienie	Eksport	Import
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	9,4	22,3
Paliwa, surowce i materiały	42,8	54,2
Artykuły rolno-spożywcze	38,8	21,5
Artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego	9,0	2,0
Ogółem	100,0	100,0

Struktura eksportu do krajów kapitalistycznych jest więc zasadniczo odmienna od struktury wywozu do krajów socjalistycznych. Na wyroby gotowe pochodzenia przemysłowego przypada w eksporcie do krajów kapitalistycznych mniej niż 1/5 łącznej wartości wywozu, podczas gdy w przypadku krajów socjalistycznych — ponad 1/2.

Aczkolwiek eksport do krajów kapitalistycznych zachowuje nadal charakter surowcowo-rolny, to jednak w okresie powojennym i w jego strukturze dokonały się zmiany zgodne z ogólnymi tendencjami przeobrażeń w obrotach naszego handlu zagranicznego. Wystarczy tu chociażby wspomnieć, że jeszcze w roku 1950 sprzęt inwestycyjny stanowił zaledwie 0,1% łącznej wartości eksportu do tych krajów, a artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego — 5,5%. Tempo zmian struktury eksportu do krajów kapitalistycznych jest więc bardzo szybkie. Fakt, że mimo to eksport ten kształtuje się pod dominującym wpływem surowców i artykułów rolnych, wynika z niskiego absolutnego poziomu wywozu gotowych wyrobów przemysłowych.

Lepsze zrozumienie problematyki handlu zagranicznego Polski z krajami kapitalistycznymi wymaga odrębnego potraktowania obrotów z krajami wysoko i słabo rozwiniętymi. Jest to konieczne ze względu na odmienną rolę, jaką obie te grupy krajów odgrywają w naszej wymianie handlowej z zagranicą, na różnice strukturalne ich gospodarki oraz specyficzne procesy i przemiany ekonomiczne, które tam zachodzą.

Przeważająca część obrotów polskiego handlu zagranicznego z krajami kapitalistycznymi przypada na kraje wysoko rozwinięte pod względem gospodarczym. Udział ich w łącznej wymianie handlowej z krajami kapitalistycznymi wyniósł w 1962 r. 81%.

Wśród krajów wysoko rozwiniętych największymi partnerami handlowymi Polski były w 1962 r. kraje należące do Europejskiego Zrzeszenia Wolnego Handlu (EFTA)[25], na które przypadło 43,1% naszych obrotów z krajami wysoko rozwiniętymi, kraje należące do

Wspólnego Rynku (EWG)[26] — 30,0%, oraz Stany Zjednoczone Ameryki Północnej — 9,6%.

Większość obrotów handlu zagranicznego z wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi przypada więc na kraje europejskie wchodzące w skład określonych ugrupowań integracyjnych. Fakt ten ma zasadnicze znaczenie, ponieważ polityka tych ugrupowań wywiera określony i — powiedzmy z góry — ujemny wpływ na możliwości rozwoju handlu zagranicznego krajów trzecich, w tym również Polski.

Najbardziej zwartym i konsekwentnym w poczynaniach ugrupowaniem integracyjnym w Europie zachodniej jest Wspólny Rynek[27]. Ponadto pozycja polityczna i gospodarcza najważniejszych krajów wchodzącyh w skład tego ugrupowania sprawia, że wiele innych krajów zabiega o przyjęcie do Wspólnego Rynku, w tym również kraje należące obecnie do EFTA. Znane są np. dążenia W. Brytanii w tym kierunku. Fakt, że kraj ten pozostaje dotychczas poza Wspólnym Rynkiem, jest wynikiem nieprzejednanej postawy Francji w tej sprawie. Trudno jednak przesądzać w tej chwili, czy W. Brytania nie znajdzie się ostatecznie wśród krajów Wspólnego Rynku, zwłaszcza że stanowisko innych członków tego ugrupowania jest inne niż Francji. Ewentualne przystąpienie W. Brytanii (która jest największym partnerem handlowym Polski wśród krajów kapitalistycznych) do Wspólnego Rynku pociągnęłoby za sobą akces do tego ugrupowania innych państw wchodzących w skład EFTA i postawiłoby pozostałe kraje wobec jednego potężnego bloku integracyjnego, obejmującego najważniejsze państwa Europy zachodniej. Dlatego też wpływ integracji zachodnioeuropejskiej na nasz handel zagraniczny rozpatrywać będziemy na przykładzie Wspólnego Rynku, choć jego udział w obrotach Polski z krajami kapitalistycznymi jest obecnie niższy od udziału krajów wchodzących do EFTA.

W czym wyrażają się konsekwencje polityki integracyjnej Wspólnego Rynku wobec prowadzących z nimi wymianę handlową krajów trzecich? Na pytanie to

można odpowiedzieć analizując założenia i cele działalności tego ugrupowania.

Kraje tworzące ugrupowania gospodarcze, w tym również EWG, prowadzą określoną politykę celną. Polega ona na stopniowej redukcji ceł w wewnętrznych obrotach ugrupowania, przy równoczesnym tworzeniu jednolitej, zewnętrznej bariery celnej. Od momentu utworzenia Wspólnego Rynku do chwili obecnej wewnętrzne stawki celne uległy redukcji o 60% dla artykułów przemysłowych i o 40% dla artykułów rolnych. Zupełnie zrozumiałe, że obniżenie ceł w obrotach między krajami tworzącymi określone ugrupowanie stawia w gorszej sytuacji dostawców tych samych towarów pozostających poza ugrupowaniem, ich towary bowiem stają się relatywnie droższe, a więc mniej atrakcyjne. Chcąc utrzymać swą pozycję na rynkach krajów tworzących ugrupowania integracyjne, dostawcy z krajów trzecich muszą pójść na określone ustępstwa cenowe (oczywiście, przy założeniu, że nie napotkają na dodatkowe przeszkody w postaci kontyngentów ilościowych), co zmniejsza opłacalność ich eksportu.

Na opłacalność eksportu krajów trzecich może także wpływać tworzenie jednolitej zewnętrznej taryfy celnej państw należących do danego ugrupowania integracyjnego. Zależy to od stopnia zróżnicowania taryf poszczególnych państw, od ich udziału w obrotach danego kraju trzeciego i wreszcie, od rzeczowej struktury obrotów z poszczególnymi krajami tworzącymi ugrupowania integracyjne. Fakt, że np. stawki celne większości państw należących do danego ugrupowania były wyższe od stawek jednolitej zewnętrznej taryfy celnej, przyjętej przez wszystkich członków ugrupowania, nie oznacza jeszcze korzyści dla każdego kraju trzeciego. Istotne jest bowiem również, jaki udział w jego obrotach stanowiły obroty z krajami obniżającymi zewnętrzną taryfę celną. Jeżeli udział ten był niewielki i większość obrotów przypadała na nieliczną grupę krajów podwyższających dotychczasowe stawki, to w ostatecznym rachunku opłacalność eksportu kraju trzeciego, w związku

z ujednoliceniem taryf celnych przez daną grupę państw, może ulec pogorszeniu. W każdym przypadku jest tu więc potrzebny konkretny rachunek, uwzględniający wszystkie wspomniane elementy.

Ze względu na interesy polskiego handlu zagranicznego bardzo istotne znaczenie ma dążenie krajów należących do EWG do ujednolicenia polityki rolnej, która polega na zapewnieniu samowystarczalności Wspólnego Rynku w zakresie pokrycia jego zapotrzebowania na artykuły rolno-spożywcze. Sprawa ta jest dla nas bardzo istotna, gdyż około połowy wpływów za eksport do krajów-członków EWG pochodzi z wywozu towarów rolno-spożywczych.

Jakie środki służą realizacji polityki rolnej Wspólnego Rynku w zakresie handlu zagranicznego?

Pierwszy z nich to tzw. cena śluzy. Jest to minimalna cena, poniżej której eksporterzy z krajów trzecich nie mogą sprzedawać artykułów rolnych krajom należącym do EWG. Drugi środek stanowi tzw. opłata wyrównawcza, pobierana przez poszczególne państwa Wspólnego Rynku od kupców importujących artykuły rolne z krajów trzecich. (W przywozie zbóż np. opłata wyrównawcza pokrywa różnicę między ceną najkorzystniejszą na rynku światowym i występującą na terenie najbardziej deficytowych w zboża obszarów EWG). Opłaty wyrównawcze pobierane od importerów powodują sztuczne podwyższenie ceny zakupu artykułów rolnych z krajów trzecich i prowadzą do tego, że przestają one być konkurencyjne (pod względem cen) w stosunku do artykułów rolno-spożywczych produkowanych na terenie Wspólnego Rynku.

Trzecim wreszcie środkiem realizacji polityki rolnej EWG w dziedzinie handlu zagranicznego są tzw. zwroty przy eksporcie. Celem ich jest wyrównanie kupcom z krajów należących do Wspólnego Rynku i eksportującym artykuły rolno-spożywcze do krajów trzecich strat wynikających stąd, że ceny tych towarów na terenie EWG są wyższe niż w krajach trzecich. Źródłami finan-

sowania zwrotów są omówione wyżej opłaty wyrównawcze pobierane od importerów.

Środki służące realizacji polityki rolnej Wspólnego Rynku nie powodują, na pozór, pogorszenia opłacalności eksportu artykułów rolno-spożywczych dokonywanego przez kraje trzecie. Cena minimalna, obowiązująca eksporterów z krajów trzecich, jest bowiem z reguły wyższa od cen przez nich oferowanych, opłata wyrównawcza zaś obciąża importera, a nie eksportera. Cały ten mechanizm odstręcza jednak od zakupów w krajach trzecich, stanowi silnie działający środek ilościowego ograniczenia importu z tych krajów. Członkowie Wspólnego Rynku uprawiają przeto daleko posunięty protekcjonizm rolny, dyskryminują eksport rolny krajów trzecich, co w konsekwencji prowadzi do podważenia tradycyjnie ustalonych więzi handlowych i stanowi bezpośrednie zagrożenie handlu zagranicznego z tymi krajami. Dotyczy to m. in. również Polski, której eksport do krajów EWG — jak jeszcze raz wypada podkreślić — składa się w połowie z artykułów rolno-spożywczych.

Choć wspólna polityka rolna krajów należących do EWG rozwija się wolniej niż ich kolektywna polityka celna, a w tej właśnie dziedzinie szczególnie ostro rysują się wewnętrzne sprzeczności między krajami Wspólnego Rynku, nie można nie doceniać płynącego z tej polityki niebezpieczeństwa dla naszego eksportu rolno-spożywczego.

Trzecim czynnikiem działalności integracyjnej Wspólnego Rynku, który może zagrażać interesom handlowym krajów nie wchodzących w skład tego ugrupowania, jest dążenie do ujednolicenia polityki handlowej EWG wobez państw trzecich. Konkretnie chodzi tu o tendencję zawierania wspólnych umów handlowych całej EWG z poszczególnymi krajami trzecimi, wspólnej polityki kontyngentowania importu, a więc ustalenia dla poszczególnych krajów trzecich globalnych kwot importowanych na przywóz dla całego obszaru EWG, wspólnej polityki w dziedzinie przywilejów udzielanych na za-

sadach wzajemności między krajami nie będącymi członkami EWG (a więc dążenie do rozciągnięcia przywilejów, uzyskanych przez jeden kraj wchodzący do Wspólnego Rynku, na wszystkie kraje tego ugrupowania). Obecnie kraje trzecie nie odczuwają w zbyt wielkim stopniu skutków wspólnej polityki handlowej krajów EWG, znajduje się ona bowiem jeszcze w stadium zamierzeń. Dzięki temu np. Polska mogła podpisać porozumienie handlowe na okres kilku lat z poszczególnymi członkami EWG. W najbliższym czasie sytuacja może jednak ulec zmianie, co nie pozostanie bez wpływu na rozwój wzajemnej wymiany handlowej.

Jak z tego widać, polityka integracyjna Wspólnego Rynku stanowi przeszkodę w swobodnej wymianie handlowej z tym obszarem; wynika z niej dla naszego handlu zagranicznego wiele niebezpieczeństw tym bardziej godnych podkreślenia, że ekonomicznym środkom dyskryminacji mogą tu towarzyszyć motywy natury politycznej. Polska jest, rzecz jasna, zainteresowana w dalszym rozwoju wymiany handlowej ze Wspólnym Rynkiem, jednakże pod warunkiem, że wymiana ta będzie się odbywać na zasadzie wzajemnych korzyści.

Rozwój integracji zachodnioeuropejskiej stawia przed naszą polityką handlową wiele trudnych, ale niezbędnych zadań. Najważniejsze z nich to dywersyfikacja eksportu, zmniejszenie jego zależności od artykułów rolno-spożywczych, których wywóz, wobec polityki Wspólnego Rynku, jest szczególnie zagrożony. Ponieważ trudno jednak liczyć na to, aby struktura wywozu do krajów Wspólnego Rynku uległa radykalnej zmianie na korzyść gotowych wyrobów przemysłowych (pamiętajmy, że chodzi tu o kraje wysoko rozwinięte, które same są wielkimi eksporterami sprzętu inwestycyjnego i innych artykułów gotowych), należy dostosować poziom zakupów dokonywanych w tych krajach do możliwości zbytu towarów polskich. Innymi słowy, jeśli polityka Wspólnego Rynku będzie nam utrudniać eksport, stanie się konieczne ograniczenie wymiany handlowej z tym obszarem, przesuwanie jej na inne kraje. Nader

istotne znaczenie ma, z tego względu, zacieśnienie współpracy gospodarczej między krajami socjalistycznymi.

O możliwościach dalszego wzrostu eksportu do krajów Wspólnego Rynku może m. in. decydować jego bezwzględny poziom (który odgrywa określoną rolę przy negocjacjach dotyczących wysokości kontyngentów importowych). Dlatego też nie należy dopuszczać do spadku eksportu poszczególnych towarów, powodowanego nie tyle możliwościami zbytu, ile zmianami w podaży wewnętrznej. Konieczne jest tu kojarzenie interesów handlu zagranicznego z interesami zaopatrzenia krajowego [28].

Mówiąc o wymianie handlowej Polski z krajami wysoko rozwiniętymi, należy nieco uwagi poświęcić obrotom ze Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej. Jak już wspomnieliśmy, ich udział w łącznych naszych obrotach z krajami wysoko rozwiniętymi jest stosunkowo duży, w 1962 r. wynosił bowiem 9,6%. Wpłynęły na to przede wszystkim dostawy importowe, które znacznie przekraczają nasz eksport do tego kraju. Wzrost obrotów handlowych ze Stanami Zjednoczonymi, który nastąpił w ostatnich latach, był rezultatem dostaw kredytowych (zwłaszcza zbóż) w imporcie oraz ożywienia eksportu, związanego z ponownym przyznaniem Polsce klauzuli najwyższego uprzywilejowania [29]. Jednakże perspektywy rozwoju eksportu polskiego na rynek północnoamerykański nie są dostatecznie ugruntowane, co wiąże się m. in. z tendencjami niektórych kół Stanów Zjednoczonych do pozbawienia nas wspomnianej klauzuli oraz powtarzającymi się próbami bojkotu towarów pochodzenia polskiego, inspirowanymi przez elementy zmierzające do podważenia normalnych warunków wymiany handlowej między obu krajami.

Dlatego, podobnie jak w przypadku Wspólnego Rynku, dalszy rozwój obrotów handlowych ze Stanami Zjednoczonymi zależy przede wszystkim od tego, czy strona amerykańska będzie dość konsekwentnie eliminować poczynania dyskryminacyjne w tej dziedzinie.

Obroty ze słabo rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi

Około 1/5 łącznych obrotów polskiego handlu zagranicznego z krajami kapitalistycznymi przypada obecnie na kraje słabo rozwinięte pod względem gospodarczym. Wymianę handlową z tymi krajami cechuje bardzo wysoka dynamika wzrostu. W latach 1949—1962 obroty handlowe Polski ze słabo rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi wzrosły o 241%, a więc znacznie bardziej niż obroty ogółem (wzrost o 182%) oraz łączne obroty z krajami kapitalistycznymi (wzrost o 78%). Na skutek tego następował systematyczny wzrost udziału krajów słabo rozwiniętych w łącznych obrotach z państwami kapitalistycznymi (z 9,5%, w 1949 r. do 19% w 1962 r.) oraz w ogólnych obrotach polskiego handlu zagranicznego (odpowiednio z 5,3 do 6,5%).

Jakie czynniki zadecydowały o wystąpieniu tej tendencji oraz jakie są perspektywy i warunki dalszego utrzymania się jej w przyszłości?

Decydujące znaczenie ma tu niewątpliwie struktura rzeczowa wzajemnych obrotów oraz przemiany gospodarcze i polityczne w krajach słabo rozwiniętych. Dysponują one znacznymi zasobami interesujących nas surowców i materiałów, takich jak: rudy żelaza, metali kolorowych, surowce włókiennicze, chemiczne oraz płody rolne strefy tropikalnej. Jednocześnie w krajach tych odbywa się burzliwy proces emancypacji politycznej, wyzwalania się spod wpływów dotychczasowych metropolii imperialistycznych i budowy niepodległej państwowości. Procesom tym towarzyszy dążenie do rozbudowy własnego przemysłu, co oznacza, że kraje słabo rozwinięte stają się chłonnymi rynkami dóbr inwestycyjnych oraz innych wyrobów gotowych. Wszystko to stwarza pomyślne warunki rozwoju wzajemnej wymiany handlowej. Szybki wzrost obrotów handlowych Polski ze słabo rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi był możliwy właśnie dlatego, że znajdowaliśmy tam zbyt na sprzęt inwestycyjny oraz inne go-

towe wyroby przemysłowe. Wystarczy wspomnieć, że w roku 1962 mniej więcej połowa łącznego eksportu polskiego do tych krajów przypadała na maszyny i urządzenia oraz artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego. Struktura eksportu do krajów słabo rozwiniętych przypominała więc strukturę wywozu do krajów socjalistycznych i była znacznie korzystniejsza niż w obrotach z wysoko uprzemysłowionymi krajami kapitalistycznymi. Jednocześnie w strukturze importu z tych krajów dominujące pozycje przypadały surowcom oraz artykułom rolno-spożywczym. Przyspieszony wzrost wymiany handlowej z krajami słabo rozwiniętymi odpowiada przeto przeobrażeniom strukturalnym dokonującym się w Polsce.

Dynamiczny rozwój obrotów z tymi krajami jest rezultatem zarówno zwiększenia eksportu, jak i importu. Fakt ten jest bardzo ważny, oznacza bowiem, że dla tych obrotów tworzy się warunki obustronnego równoważenia płatności. Niemałą rolę we wzroście obrotów z krajami słabo rozwiniętymi odgrywa zdrowa tendencja do eliminowania tzw. zakupów pośrednich, a więc dokonywania importu określonych towarów w produkujących je krajach, a nie u pośredników, którymi zazwyczaj są kupcy działający na terenie byłych metropolii.

Jednym z czynników, który powinien sprzyjać wzrostowi wymiany z krajami słabo rozwiniętymi, jest możliwość oparcia jej na wieloletnich porozumieniach i kontraktach. Leży to w interesie obu stron, zapewnia bowiem odbiorcy perspektywiczne zabezpieczenie pokrycia zapotrzebowania na dane towary, a dostawcy gwarantuje trwały zbyt. Jest to więc czynnik wnoszący nader istotny element stabilności we wzajemnych obrotach.

Rozwój wymiany handlowej z krajami socjalistycznymi pozwala krajom słabo rozwiniętym na łagodzenie skutków kapitalistycznego podziału pracy, w którego ramach rozwijała się dotychczas ich gospodarka. Nie był on i nie jest korzystny dla tych krajów. Stanowiły one zaplecze surowcowe krajów wysoko uprze-

mysłowionych. Ich sytuacja płatnicza zależała m. in. od popytu na produkowane przez nie surowce i płody rolne oraz od kształtowania się cen artykułów będących przedmiotem wymiany z krajami wysoko rozwiniętymi. Oba te czynniki działały na niekorzyść krajów słabo rozwiniętych, zapotrzebowanie bowiem krajów uprzemysłowionych na towary eksportowane przez nie względnie spadało, czemu towarzyszył spadek cen tych towarów, przy jednoczesnym utrzymywaniu się bądź nawet pewnym wzroście cen wyrobów przemysłowych będących przedmiotem importu krajów o niższym poziomie gospodarczym. W ten sposób *terms od trade* handlu zagranicznego krajów słabo rozwiniętych ulegały stałemu pogorszeniu, co powodowało wzrost ich trudności płatniczych [30].

Rozwój obrotów z krajami socjalistycznymi, odbywający się w wielu przypadkach na zasadzie dwustronnego bilansowania wymiany (jeśli abstrahować od kredytów), może stanowić czynnik łagodzący trudności, na które napotykają kraje słabo rozwinięte.

Te podstawowe przyczyny, które sprawiały, że dotychczasowy rozwój wymiany handlowej Polski z krajami słabo rozwiniętymi był tak dynamiczny, działają nadal. Potrzeba kontynuowania zmian struktury rzeczowej obrotów, w szczególności w kierunku podnoszenia w eksporcie udziału maszyn i urządzeń oraz artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego, zwiększa niewątpliwie zainteresowanie wzrostem wymiany z tymi krajami.

Jednocześnie jednak niesłuszne byłoby liczenie na automatyczny rozwój tej wymiany. Zarówno dotychczasowe doświadczenia, jak i perspektywy rozwoju sytuacji w przyszłości świadczą, że dalszy wzrost obrotów handlowych ze słabo rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi wymagać będzie rozwiązania wielu istotnych kwestii. Oto niektóre z nich.

Polska nie jest odosobniona w dążeniu do wzrostu obrotów z krajami słabo rozwiniętymi. W tym kierunku zmierzają inne kraje, przy czym wchodzą tu często

w rachubę elementy współzawodnictwa nie tylko ekonomicznego, lecz i politycznego. Oznacza to, że o szersze wejście na rynek krajów słabo rozwiniętych toczy się walka tak samo, jak i na innych rynkach kapitalistycznych. W konkurencji tej trzeba operować całym arsenałem środków handlowych, a więc towarem dobrej jakości, o właściwej cenie, oferowanym w odpowiadającym odbiorcy terminie.

Należy pamiętać, że na rynkach krajów słabo rozwiniętych chodzi przecież o konkurencję z byłymi metropoliami imperialistycznymi, które — mimo emancypacji politycznej tych krajów — zachowują często zakorzenione wpływy i powiązania, mają możliwość oddziaływania na nie w różnych dziedzinach, są tam o wiele bardziej „zasiedziałe".

Charakterystyczną cechą struktury rzeczowej obrotów z krajami słabo rozwiniętymi jest — jak już wspomnieliśmy — stosunkowo wysoki udział maszyn i urządzeń w eksporcie. Jest to zresztą jeden z podstawowych motywów dyktujących zainteresowanie wymianą z tymi krajami. Perspektywy rozwoju eksportu inwestycyjnego zależą jednak od warunków, na jakich będzie on dokonywany. Znaczną część maszyn i urządzeń sprzedaje się w ramach kredytu, przy czym występuje tendencja do rozszerzania zakresu rzeczowego sprzedaży kredytowych sprzętu inwestycyjnego, przedłużenia okresu, na jaki udziela się kredytu (nawet do kilkunastu lat) oraz dogodniejszego dla kredytobiorcy oprocentowania. Warunki, na jakich udziela się kredytu, stanowią jeden z istotnych elementów konkurencji na rynkach krajów słabo rozwiniętych. Dlatego też program dalszej ekspansji eksportu sprzętu inwestycyjnego do tych krajów musi być oparty na określonym programie polityki kredytowej, uwzględniającym, z jednej strony, warunki oferowane przez konkurencję, z drugiej zaś — możliwości udzielenia tych kredytów na tle ogólnego kształtowania się bilansu płatniczego.

Istotną rolę mogą odegrać kredyty, które kraje korzy-

stające z nich mogłyby spłacać produkowanymi przez siebie towarami, na podstawie wieloletnich kontraktów i porozumień [31].

Operując pojęciem krajów słabo rozwiniętych trzeba zawsze pamiętać, że jest ono umowne, a struktura ekonomiczna gospodarki poszczególnych krajów zaliczanych do tej grupy nie przedstawia się jednakowo; przeciwnie — mamy tu do czynienia z dużym zróżnicowaniem: nie w każdym z tych krajów produkcja ma jednostronny surowcowy bądź rolniczy charakter, wiele z nich posiada już obecnie bardziej lub mniej rozwinięte pewne gałęzie przetwórstwa, przy czym proces ich uprzemysłowienia postępuje i będzie postępował nadal. Trudno byłoby np. w jednakowy sposób rozpatrywać warunki rozwoju wymiany handlowej z Brazylią czy Indią oraz Ghaną czy Nigerią. Wynika stąd oczywisty, ale jednocześnie o zasadniczym znaczeniu wniosek: dalszemu rozwojowi obrotów z krajami słabo rozwiniętymi muszą towarzyszyć określone przeobrażenia w strukturze rzeczowej tych obrotów, przeobrażenia uwzględniające przemiany w strukturze produkcji eksportu wspomnianych krajów oraz w ich zapotrzebowaniu importowym. Oznacza to, że należy się liczyć z potrzebą podjęcia importu pewnych wyrobów gotowych z tych krajów (np. wyrobów przemysłu lekkiego), z koniecznością dostarczania im nie tylko gotowych artykułów przemysłowych, lecz także niektórych surowców, wreszcie z koniecznością zmian w wewnętrznej strukturze dotychczasowego wywozu. Niektóre kraje słabo rozwinięte, osiągnąwszy określony poziom rozwoju własnej produkcji, wprowadzają nawet formalny zakaz importu danych towarów. Powstaje wtedy problem zastąpienia ich innymi towarami, jeżeli pragnie się zapobiec spadkowi obrotów. Taka sytuacja powstała np. w obrotach Polski z Brazylią, która zbudowała własny przemysł stoczniowy i ograniczyła radykalnie import statków, stanowiący do niedawna główną pozycję naszego eksportu maszynowego do tego kraju.

Kraje o niskim poziomie uprzemysłowienia, obok

niezwykle cennych surowców, dysponują w wielu przypadkach znacznymi ilościami artykułów, zwłaszcza pochodzenia rolnego (kawa, kakao, herbata, owoce cytrusowe i in.), których import w pokaźniejszych rozmiarach napotyka dotychczas na przeszkody w postaci braku aktualnych możliwości płatniczych. Zarysowuje się tu sprzeczność interesów między importerem, który wobec trudności płatniczych dąży do ograniczenia zakupów do najbardziej niezbędnych dla jego gospodarki narodowej (są to, oczywiście, surowce), a eksporterem, któremu zależy na zbycie artykułów występujących w znacznych nadwyżkach i trudnych do ulokowania. Dążenie do rozwiązywania tej sprzeczności stanowi jeden z istotnych warunków rozwoju wzajemnej wymiany.

Próbując uogólnić dotychczasowe rozważania, można by chyba dojść do wniosku, że zasadniczym warunkiem pomyślnego rozwoju wymiany handlowej z krajami słabo rozwiniętymi jest uwzględnienie zmian zachodzących w strukturze naszej gospodarki i strukturze gospodarki tych krajów, liczenie się z konsekwencjami przeobrażeń w światowym podziale pracy. Powinny to być czynniki decydujące w programie środków służących dalszemu rozwojowi wzajemnych obrotów. Dotychczasowy brak tego programu bądź też niemożność konsekwentnej realizacji niektórych jego punktów, związana z ogólną sytuacją w handlu zagranicznym, powoduje ujemne zjawisko w wymianie z niektórymi krajami słabo rozwiniętymi, wyrażające się m. in. w gwałtownych zmianach poziomu obrotów[32].

Polska utrzymuje stosunki handlowe z wieloma słabo rozwiniętymi krajami Azji, Afryki i Ameryki Południowej. W roku 1962 do największych partnerów handlowych Polski spośród tych krajów należały kolejno: India, Argentyna, Egipt, Indonezja, Turcja, Maroko, Brazylia, Syria, Iran, Gwinea, Pakistan i Sudan. Kolejność ta jednak zmienia się w poszczególnych latach, w zależności od konkretnych warunków i możliwości wymiany.

W dyskusjach nad perspektywami rozwoju obrotów

handlowych Polski z krajami słabo rozwiniętymi często pojawia się pytanie, czy należałoby koncentrować się na stosunkowo niewielkiej liczbie rynków tych krajów, czy też dążyć do nawiązywania stosunków handlowych z możliwie dużą liczbą krajów. Na ogół przeważa jednak pogląd, że lepiej koncentrować obroty. Argumenty przemawiające za takim stanowiskiem są niewątpliwie ważkie. Mowa w nich o tym, że możliwości eksportowe wielu krajów słabo rozwiniętych są bardzo zbliżone (pod względem struktury rzeczowej), w handlu z nimi (podobnie zresztą jak w stosunkach z innymi partnerami) musimy się liczyć z własną zdolnością eksportową i chłonnością importową, nadmierna rozbudowa kontaktów handlowych pociąga za sobą konieczność utrzymywania dużego aparatu obsługi, który jest kosztowny i wymaga odpowiednio kwalifikowanych kadr, na jakich nam nie zbywa. Wszystko to jest, niewątpliwie, prawdą, dlatego można by się zgodzić z tezą o potrzebie koncentracji obrotów, pod jednym wszelako warunkiem: że będzie ona poprzedzona gruntowną analizą warunków ekonomicznych i politycznych na poszczególnych rynkach i dopiero po przeprowadzeniu takiej analizy dokona się wyboru partnerów rokujących perspektywy trwałego rozwoju wymiany handlowej.

Zakończenie

Przegląd rozwoju naszych obrotów handlowych z zagranicą byłby niepełny, gdyby nie przedstawić go również, choćby w najbardziej ogólny sposób, na tle rozwoju handlu światowego. Porównanie to nie wypada, niestety, korzystnie. Mimo znacznego przyspieszenia tempa wzrostu naszych obrotów handlowych z zagranicą w stosunku do międzywojennego dwudziestolecia, a także w stosunku do okresu 1950—1955, udział Polski

Tablica 13

Średnioroczne tempo wzrostu handlu zagranicznego i dochodu narodowego w latach 1951—1960 (w %)

Kraj	Dochód narodowy (ceny stałe)	Import (ceny bieżące)	Stosunek tempa wzrostu importu do dochodu narodowego	Eksport (ceny bieżące)	Stosunek tempa wzrostu eksportu do dochodu narodowego
Polska	7,9	8,4	1,06	7,7	0,97
CSRS	7,6	11,0	1,45	9,5	1,25
NRD	9,3	16,6	1,78	18,4	1,98
Węgry	6,5	12,0	1,85	9,8	1,51
Francja	4,1	7,6	1,85	8,5	2,07
NRF	7,7	14,1	1,83	19,2	2,49
Włochy	5,9	12,5	2,12	11,8	2,00

wzrósł tylko: w imporcie światowym z 1,0% w roku 1938 do 1,3% w 1962, w eksporcie z 1,1% w roku 1938 do 1,2% w 1962. Tablica 13 umożliwia bardziej szczegółowe wyjaśnienie tego zagadnienia.

W latach 1951—1960 pod względem tempa wzrostu dochodu narodowego wyprzedził nas więc tylko jeden z rozpatrywanych tu krajów — Niemiecka Republika Demokratyczna. Sytuacja w dziedzinie rozwoju obrotów handlowych z zagranicą kształtowała się jednak odmiennie. Pod względem tempa wzrostu importu wyprzedziły nas wszystkie kraje, poza Francją, a uwzględniając również wzajemny stosunek wzrostu dochodu narodowego i importu, wszystkie rozpatrywane tu kraje. Tendencja ta jest jeszcze bardziej wyraźna w dziedzinie eksportu. Zarówno średnioroczne tempo wzrostu eksportu, jak i wzajemny stosunek między wzrostem eksportu i dochodu narodowego kształtowały się w Polsce znacznie gorzej niż w innych krajach.

Obroty handlowe przypadające na mieszkańca — jak wynika z tablicy 14 — są u nas również niższe niż w innych krajach.

Tablica 14

Wartość obrotów handlowych na 1 mieszkańca w 1962 r.
(w dol.)

Kraj	Wartość importu na 1 mieszkańca	Wartość eksportu na 1 mieszkańca
Polska	62	54
CSRS	149	158
NRD	139	138
Węgry	106	109
NRF	294	242
Francja	160	157
Włochy	193	94

Oznacza to, że w odróżnieniu od dochodu narodowego, w dziedzinie handlu zagranicznego nie potrafiliśmy zmniejszyć dystansu dzielącego nas od innych podobnych lub bardziej rozwiniętych krajów. Oznacza to również, że zakres korzyści wynikających z podziału

pracy w skali międzynarodowej jest u nas nadal mniejszy niż w innych krajach.

Tak więc zarówno analiza znaczenia i rozwoju handlu zagranicznego w gospodarce Polski, jak i porównanie z innymi krajami wskazuje, że przyspieszenie wzrostu eksportu w celu rozszerzenia zdolności importowej kraju będzie również w przyszłości stanowić jeden z węzłowych problemów naszego rozwoju gospodarczego.

Przypisy

[1] Oddzielnym zagadnieniem jest problem importu zbóż. Powrócimy do niego w dalszej części książki.

[2] Bliższe omówienie tego zagadnienia czytelnik znajdzie w książce L. Zienkowskiego *Dochód narodowy Polski 1937—1960*, Warszawa 1963.

[3] Na marginesie warto odnotować, że próby wyjaśnienia na podstawie teorii kosztów komparatywnych, wartości i ceny międzynarodowej, a także mechanizmu pieniądza w skali międzynarodowej nie zostały uwieńczone powodzeniem.

[4] Czytelnik interesujący się bliżej tym zagadnieniem znajdzie szersze jego omówienie w pracy J. Sołdaczuka *Handel zagraniczny a problematyka wzrostu w literaturze* (w zbiorze *Teorie wzrostu gospodarczego a współczesny kapitalizm* Warszawa 1962) oraz w książce I. Sachsa *Handel zagraniczny a wzrost gospodarczy*, Warszawa 1962.

[5] Czytelnika interesującego się tym zagadnieniem odsyłamy do książki A. Rolowa *Rachunek ekonomiczny w handlu zagranicznym*, Warszawa 1960.

[6] Zagadnienie to zostało omówione szerzej w następujących publikacjach: J. Głowacki *Obroty handlu zagranicznego a poziom dochodu narodowego*, „Gospodarka Planowa" nr 12/1959; J. Jurkiewicz *Czy jeden uniwersalny wzór efektywności eksportu?* „Gospodarka Planowa" nr 6—7/1960; B. Najnigier *W sprawie urealnienia oraz pogłębienia rachunku i metody badania wymiany towarowej z zagranicą*, „Gospodarka Planowa" nr 1—2/1960; J. Pajestka *Zagadnienie rachunku rentowności handlu zagranicznego*, „Ekonomista" nr 5/1957; P. Glikman i J. Rzędowski *O właściwe stosowanie wskaźników opłacalności eksportu*, „Handel Zagraniczny" nr 1/1959; J. Wierz-

bołowski *O opłacalności eksportu inaczej*, „Handel Zagraniczny" nr 12/1959; W. Trzeciakowski *Problemy kompleksowego systemu analizy efektywności bieżącej handlu zagranicznego*, „Gospodarka Planowa" nr 4—5/1961.

[7] Czytelnik interesujący się tym zagadnieniem znajdzie je w następujących publikacjach: W. Trzeciakowski *op. cit.*; W. Trzeciakowski *Problemy optymalizacji handlu zagranicznego*. W: *Studia* t. II. PAN, Warszawa 1961; W. Piaszczyński *Kryteria efektywności a planowanie handlu zagranicznego*, „Gospodarka Planowa" nr 5/1961.

[8] Przez zapotrzebowanie rozumie się tu nie potrzeby absolutne, lecz tzw. efektywny popyt, a więc zapotrzebowanie wyrażające się w wydatkach pieniężnych.

[9] M. Kalecki *Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1963.

[10] Szersze omówienie tego zagadnienia znajdzie czytelnik w artykule I. Sachsa i W. Rydygiera *Metodologia planowania wieloletniego w handlu zagranicznym*, „Gospodarka Planowa" nr 11/1963.

[11] Zagadnienie to zostało omówione szerzej w pracy zbiorowej pod redakcją M. Rakowskiego *Efektywność inwestycji*, Warszawa 1963, oraz w publikacji *Instrukcja ogólna w sprawie metodyki badań ekonomicznej efektywności inwestycji*, Warszawa 1962.

[12] Jest to wskaźnik służący do oceny bilansu handlowego. Jeśli wynosi on 100, oznacza to, że bilans handlowy jest zrównoważony; jeśli spada poniżej 100, bilans jest ujemny; jeśli przekracza 100 — dodatni.

[13] Kredyt handlowy daje możność nabywania w kraju kredytodawcy określonych towarów, na które został przeznaczony. Oprócz kredytów handlowych są również kredyty finansowe. Różnią się one od handlowych tym, że nie nakładają na kredytobiorcę obowiązku zakupu towarów w kraju kredytodawcy. Zakup może być realizowany gdzie indziej, lecz ze środków postawionych do dyspozycji przez kraj udzielający kredytu.

[14] Stąd pochodzi nazwa *clearing* (ang.), co znaczy „wyrównywanie należności".

[15] Objęcie analizą lat poprzedzających rok 1956 jest utrudnione ze względu na brak danych dotyczących obrotów obliczeniowych w jednolitych cenach porównywalnych. Do sprawy tej wrócimy jeszcze, omawiając strukturę towarową obrotów.

[16] W 1963 r. nastąpiła wyraźna poprawa tendencji cenowych w polskim handlu zagranicznym. Wiązało się to przede wszystkim ze wzrostem cen eksportowych artykułów rolno-spożywczych oraz z pewną poprawą cen niektórych surowców. Dużą rolę odegrała tu ciężka zima 1962/63 r. oraz spadek produkcji rolnej w wielu krajach.

[17] Ilustrując rozwój poszczególnych wielkości gospodarczych w okresie powojennym będziemy się posługiwać danymi dotyczącymi ostatniego dwunastolecia. Wynika to z dwóch względów: po pierwsze, do roku 1949 włącznie trwał w Polsce okres odbudowy gospodarki ze zniszczeń wojennych. Wprawdzie już w latach 1945—1949 wystąpiły tendencje zmian struktury ekonomiki, jednakże nie miały one tak zasadniczego charakteru, jak w latach następnych, kiedy zmiany podstawowych proporcji gospodarczych stały się przedmiotem realizacji kolejnych wieloletnich planów rozwoju gospodarki narodowej. Po drugie, dostępne dane statystyczne pozwalające na kompleksową ocenę zjawisk, które zachodzą w gospodarce polskiej, w przeważającej większości przyjmują za podstawę rok 1949.

[18] Odchylenia te występują jeszcze wyraźnie w latach 1957—1959 i polegają przede wszystkim na zmniejszonym udziale maszyn i urządzeń.

[19] Na problem ten zwraca m. in. uwagę Z. J. Kamecki w artykule pt. *Handel zagraniczny a wzrost gospodarczy Polski*, „Handel Zagraniczny. Zeszyty Ekonomiczne" nr 2/1962.

[20] Czytelnik zwrócił zapewne uwagę, że dane o udziale poszczególnych grup towarowych w łącznym eksporcie, którymi posługujemy się tutaj, są nieco odmienne niż zawarte w tablicy 8. Wynika to stąd, że o ile w tablicy podano strukturę eksportu w cenach stałych, o tyle obecnie operujemy danymi obliczonymi w cenach bieżących. Jest to konieczne, gdyż dostępny materiał statystyczny pozwala na obliczenie struktury obrotów z poszczególnymi grupami krajów wyłącznie w cenach bieżących. Tak więc mówimy tu nie o strukturze rzeczowej *sensu stricto,* lecz o strukturze wartościowej. Porównując strukturę towarową obrotów z krajami socjalistycznymi i kapitalistycznymi należy ponadto pamiętać, że są one wyrażone w odrębnych cenach, obroty bowiem z krajami kapitalistycznymi odbywają się na podstawie cen aktualnie obowiązujących na rynkach światowych, z krajami socjalistycznymi natomiast w przeważającym stopniu w tzw. cenach „stop", niezależnych od wahań koniunkturalnych. Utrudnia to w pewnym stopniu porównywalność struktury obrotów w poszczególnych grupach krajów. Problem ten staje się tym bardziej istotny, im większe są różnice między aktualnym poziomem cen światowych a cenami stałymi stosowanymi w obrotach z krajami socjalistycznymi.

[21] Mówiąc o niebezpieczeństwach związanych z nadmiernym uzależnieniem eksportu od artykułów rolno-spożywczych, trzeba brać pod uwagę jeszcze jeden, specyficzny dla tej grupy towarów czynnik. Mimo znacznego postępu technicznego w rolnictwie, na rozmiary jego produkcji w dalszym ciągu wielki wpływ wywierają warunki atmosferyczne, dlatego też każdy nieurodzaj musi spowodować ostre konsekwencje w handlu

zagranicznym (oczywiście, przy założeniu, że całe jego brzemię nie spadnie na rynek wewnętrzny).

[22] Formalnie do RWPG należy również Albania, jednak faktycznie nie uczestniczy już w tej organizacji, dlatego też nie została tutaj wymieniona.

[23] Jest to „umowne zobowiązanie państwa do przyznania drugiemu państwu udogodnień gospodarczych nie mniejszych niż przyznane lub te, które mogą być przyznane w czasie trwania umowy jakiemukolwiek innemu państwu", *Handel Zagraniczny. Vademecum*. Warszawa 1961, s. 78. Przedmiotem klauzuli są na ogół ulgi celne, a więc kraj pozbawiony klauzuli nie może korzystać z nich, co automatycznie stawia go w gorszej sytuacji niż innych dostawców.

[24] Występowała wprawdzie także forma handlu wielostronnego, miała ona jednak, zarówno ze względu na wielkość, jak i charakter towarów będących przedmiotem tych obrotów, całkowicie marginesowe znaczenie.

[25] W. Brytania, Dania, Szwecja, Norwegia, Austria, Szwajcaria, Portugalia.

[26] NRF, Francja, Włochy, Belgia, Holandia, Luksemburg. Ponadto status krajów stowarzyszonych w EWG posiadają obecnie Grecja i Turcja.

[27] Nie oznacza to oczywiście, że w łonie krajów wchodzących w skład Wspólnego Rynku brak wewnętrznych sprzeczności interesów. Sprzeczności te występowały w bardzo ostrej postaci w toku dyskusji nad wspólną polityką rolną. Jest to już jednak problem wykraczający poza ramy naszych rozważań.

[28] W praktyce zdarza się często, że eksport określonego towaru, który zdobył już sobie rynki zagraniczne, ulega nagłemu spadkowi na skutek wzrostu zapotrzebowania krajowego bądź ograniczenia produkcji (dotyczy to w znacznym stopniu artykułów rolno-spożywczych). Jest to zjawisko niekorzystne dla handlu zagranicznego, oznacza bowiem utratę określonych rynków, na które trudno potem wrócić. Dlatego też należy zapobiegać takim sytuacjom, co nie musi się odbywać kosztem gorszego zaspokojenia popytu krajowego. Aby utrzymać zdobytą już pozycję na rynkach zagranicznych, warto niekiedy dokonać importu danego towaru z przeznaczeniem na reeksport, wtedy zwłaszcza, gdy ograniczenie podaży jest przejściowe i w związku z tym zachodziłaby konieczność zdobywania na nowo utraconych rynków.

[29] Stany Zjednoczone przywróciły Polsce klauzulę najwyższego uprzywilejowania w 1960 r. Klauzula ta została uprzednio cofnięta w 1952 r., a więc w szczytowym okresie „zimnej wojny".

[30] Przyjmując rok 1959 za 100, *terms of trade* krajów słabo rozwiniętych pogorszyły się ze 108,9 w 1950 r. do 100,0 w 1960 r. (wg danych ONZ).

[31] Polska posiada już umowy na kredytowane dostawy sprzętu inwestycyjnego do krajów słabo rozwiniętych. Umowy takie podpisano m. in. z Indią, Indonezją, Gwineą, Ghaną, Zjednoczoną Republiką Arabską, Marokiem, Mali, Tunezją, Syryjską Republiką Arabską.

[32] Zjawisko to wystąpiło np. w obrotach z Brazylią, które w 1962 r. spadły wydatnie właśnie na skutek trudności w dostosowaniu struktury rzeczowej wymiany do wzajemnych potrzeb.

Dlaczego handel zagraniczny stanowi istotny i nieodzowny element życia gospodarczego? Jakie miejsce zajmuje nasz kraj w międzynarodowym podziale pracy? Z kim i czym handlujemy? Jakim zmianom na przestrzeni ostatnich lat uległy kierunki geograficzne i struktura asortymentowa naszego handlu? Książka podejmuje próbę rozpatrzenia węzłowych kwestii teoretycznych, których znajomość jest niezbędna do zrozumienia problemów handlu zagranicznego, np. zagadnienie kredytów i bilansu płatniczego, problem efektywności wymiany handlowej, znaczenie integracji gospodarczej krajów socjalistycznych.

Cena w subskrypcji zł 10,—

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO NAUKOWE